A ARTE DE ARGUMENTAR

ANTONY WESTON

A arte de agumentar.

Título original inglês: A Rulebook for Arguments

Tradução: Desidério Murcho

Revisão do texto: Maria do Rosário Pedreira e José Soares de Almeida

Fotocomposição: Gradiva
Impressão e acabamento: gráfica Manuel Barbosa & Filhos, L.da
Direitos reservados a:
Gradiva — Publicações, L.da
Rua Almeida e Souza, 21, r/c, esq. — Telefs. 397 40 67/8
1350 Lisboa
1ª edição: Fevereiro de 1996
Depósito legal nº 96 829/96

INTRODUÇÃO

Para que serve argumentar?

Algumas pessoas pensam que argumentar é apenas expor os seus preconceitos de uma forma nova., E, por isso, muita gente considera que argumentar é desagradável e inútil, confundindo argumentar com discutir. Dizemos por vezes que discutir é uma espécie de luta verbal. Contudo, argumentar não é nada disso.

Neste livro "argumentar" quer dizer oferecer um conjunto de razões a favor de uma conclusão ou oferecer dados favoráveis a uma conclusão. Neste livro argumentar não é apenas a afirmação de determinado ponto de vista nem uma discussão. Os argumentos são tentativas de sustentar certos pontos de vista com razões. Neste sentido, os argumentos não são inúteis; na verdade, são essenciais.

Os argumentos são essenciais, em primeiro lugar, porque constituem uma forma de tentarmos descobrir quais os melhores pontos de vista. Nem todos os pontos de vista são iguais. Algumas conclusões podem ser defendidas com boas razões e outras com razões menos boas. No entanto, não sabemos na maioria das vezes quais são as melhores conclusões. Precisamos, por isso, apresentar argumentos para sustentar diferentes conclusões e, depois, avaliar tais argumentos para ver se são realmente bons.

Neste sentido, um argumento é uma forma de investigação. Alguns filósofos e ativistas argumentaram, por exemplo, que criar animais só para produzir carne causa um sofrimento imenso aos animais e que, portanto, é injustificado e imoral. Será que têm razão? Não podemos decidir consultando os nossos preconceitos. Estão envolvidas muitas questões. Por exemplo: temos obrigações morais para com outras espécies ou o sofrimento humano é o único realmente mau? Podem os seres humanos viver realmente bem sem carne? Alguns vegetarianos vivem até idades muito avançadas. Será que este fato mostra que as dietas vegetarianas são mais saudáveis? Ou será irrelevante, tendo em conta que alguns não vegetarianos também vivem até idades muito avançadas? (É melhor perguntarmos se há uma percentagem mais elevada de vegetarianos que vivem até idades avançadas.) Terão as pessoas mais saudáveis tendência para se tornarem vegetarianas, ao contrá-

rio das outras? Todas estas questões têm de ser apreciadas cuidadosamente, e as respostas não são, à partida óbvias.

Os argumentos também são essenciais por outra razão. Uma vez chegados a uma conclusão baseada em boas razões, os argumentos são a forma pela qual a explicamos e defendemos. Um bom argumento não se limita a repetir as conclusões. Em vez disso, oferece razões e dados suficientes para que as outras pessoas possam formar a sua própria opinião. Se o leitor ficar convencido de que devemos realmente mudar a forma como criamos e usamos os animais, por exemplo, terá de usar argumentos para explicar como chegou a essa conclusão: é assim que convencerá as outras pessoas. Ofereça as razões e os dados que o convenceram a si. Ter opiniões fortes não é um erro. O erro é não ter mais nada.

O que é um ensaio argumentativo

As regras para argumentar não são, pois, arbitrárias, têm, pelo contrário, um objetivo específico. Todavia, os estudantes (tal como outras pessoas que escrevem) nem sempre compreendem esse objetivo quando pela primeira vez se lhes pede que escrevam um ensaios argumentativo — e, se não compreendem o objetivo do que lhes é pedido, é improvável que o façam bem. Muitos estudantes, quando se lhes pede que argumentem a favor dos seus pontos de vista acerca de um qualquer assunto, escrevem afirmações intrincadas, mas não oferecem verdadeiramente razões que levem a pensar que os seus pontos de vista são corretos. Escrevem um ensaio, mas não escrevem um ensaio argumentativo.

Este erro é natural. No ensino secundário a ênfase é colocada na aprendizagem de assuntos que são razoavelmente pouco ambíguos e incontroversos. Não é necessário argumentar que foi Vasco da Gama quem descobriu o caminho marítimo para a Índia, ou que Eça de Queirós escreveu *Os Maias*. Estes são fatos que o estudante se limita a dominar e que os seus ensaios se. limitam a relatar [1].

Os estudantes vão para o ensino superior e esperam que as coisas sejam sensivelmente iguais. Todavia, muitos cursos superiores — especialmente os que exigem trabalhos escritos — têm um objetivo diferente. Estes cursos tratam das bases das nossas crenças; exigem que os estudantes questionem as suas crenças, que elaborem e defendam os respectivos pontos de vista. Os assuntos discutidos nos cursos superiores são frequentemente os mais ambíguos e menos precisos. Sim, é verdade que foi Vasco da Gama quem descobriu o caminho marítimo para a Índia, mas quais foram as verdadeiras causas da política expansionista? Sim, é verdade que foi Eça de Queirós quem escreveu *Os Maias*, mas qual o significado do romance? Há razões e dados favoráveis para diferentes respostas. Pede-se aos estudantes destes cursos que aprendam a pensar pela sua cabeça, que formem opiniões próprias de forma responsável. A habilidade para defender opiniões próprias é

1. Nos EUA não há filosofia no ensino secundário. *(N. do T.)*

um sinal dessa capacidade e é por isso que os ensaios argumentativos são tão importantes.

De fato, tal como os capítulos VII-IX explicam, para escrever um bom ensaio argumentativo o estudante precisa argumentos simultaneamente como um meio de investigação e como uma forma de explicação e defesa das suas conclusões. Para se preparar para escrever um ensaio, o estudante precisa explorar os argumentos que defendem os pontos de vista opostos; depois escrever o próprio ensaio como um argumento, defendendo as suas conclusões com argumentos e avaliando criticamente alguns dos argumentos dos pontos de vista opostos.

Plano geral do livro

Este livro começa por discutir argumentos muito simples e termina com os ensaios argumentativos.

Os capítulos I-VI são a repseito da redação e a avaliação de argumentos curtos. Um argumento "curto" limita-se a oferecer as razões e os dados disponíveis com brevidade, habitualmente em poucas frases ou num único parágrafo. Começamos com argumentos curtos por diversas razões. Primeiro, porque são comuns. São efetivamente tão comuns que fazem parte das conversas de todos os dias. Segundo, porque os argumentos longos são muitas vezes argumentos curtos elaborados e/ou uma série de argumentos curtos interligados. O leitor deve aprender primeiro a escrever e a avaliar argumentos curtos; só depois será capaz de alargar as suas competências aos ensaios argumentativos.

A terceira razão para começar com argumentos curtos é eles serem a melhor forma de ilustrarmos quer as formas argumentativas comuns, quer os seus erros típicos. Nos argumentos longos é mais difícil escolhermos os pontos principais — assim como os problemas principais. Logo, apesar de algumas das regras parecerem óbvias quando enunciadas pela primeira vez, o leitor precisa recordar que tem o benefício de estar perante um exemplo simples. Outras regras são suficientemente difíceis de compreender mesmo em argumentos curtos.

Os capítulos VII, VIII e IX tratam de ensaios argumentativos. O capítulo VII é acerca do primeiro passo: a exploração do tema. O capítulo VIII traça um plano geral dos pontos principais de um ensaio argumentativo; o capítulo IX acrescenta regras específicas para a sua escrita. Todos estes capítulos dependem dos capítulos I-VI, uma vez que, fundamentalmente, um ensaio argumentativo combina e elabora os tipos de argumentos curtos que esses capítulos discutem. Não salte, pois, para os capítulos a respeito de ensaios argumentativos, mesmo que use este livro primariamente como uma ajuda enquanto escreve um ensaio. O livro é suficientemente pequeno para ser inteiramente lido até aos capítulos VII, VIII e IX e, quando lá chegar, terá então os instrumentos necessários para usar bem esses capítulos. Os professores poderão desejar indicar como leitura obrigatória os capítulos I-VI logo no início do primeiro período e os capítulos VII-IX durante a escrita dos ensaios.

O capítulo x trata de falácias, que são erros que ocorrem numa argumentação. Resumimos aí os erros gerais discutidos no resto deste livro e terminamos com uma lista dos muitos erros num raciocínio, tão tentadores e comuns que até têm nomes próprios. O apêndice oferece algumas regras para redigir e avaliar definições.

1 Capítulo

A REDAÇÃO DE UM ARGUMENTO CURTO: ALGUMAS REGRAS GERAIS

O capítulo I oferece algumas regras gerais para escrever argumentos curtos. Nos capítulos II a VI discutem-se tipos específicos de argumentos curtos.

1. A distinção entre premissas e conclusão

O primeiro passo para redigirmos um argumento é perguntarmos: que desejamos provar? Qual a conclusão? É preciso não esquecermos que a conclusão é a afirmação para a qual estamos a fornecer razões. As afirmações que fornecem essas razões chamam-se *premissas*.

Consideremos a seguinte observação de Winston Churchill:

> Seja otimista. *Não serve de muito ser outra coisa qualquer.*

Isto é um argumento porque Churchill está a fornecer uma razão para que se seja otimista: a sua premissa é a de que «não serve de muito ser outra coisa qualquer».

A premissa e a conclusão de Churchill são suficientemente óbvias, mas as conclusões de alguns argumentos podem não ser óbvias até ao momento em que são apontadas. Sherlock Holmes tem de explicar uma das suas conclusões mais importantes em *A Aventura de Silver Blaze*:

> Estava um cão no estábulo e, apesar de alguém lá ter estado e ter levado para lá um cavalo, o cão não ladrou [...] É óbvio que o visitante era alguém que o cão conhecia bem [...]

Holmes tem duas premissas. Uma é explícita: o cão não ladrou ao visitante. A outra é um fato geral acerca de cães, que assume ser do nosso conhecimento: os cães ladram aos estranhos. Juntas, estas premissas implicam que o visitante não era um estranho.

Quando usamos argumentos como um meio de investigação, tal como foi descrito na introdução, podemos por vezes começar apenas com a conclusão que desejamos defender. Antes de tudo, devemos enunciá-la claramente. Se o leitor quer aceitar a ideia de Churchill e argumentar que devemos realmente ser otimistas, deve dizê-lo explicitamente. Depois pergunte-se que razões tem para tirar tal conclusão. Que razões pode fornecer para provar que devemos ser otimistas?

Poderia apelar à autoridade de Churchill: se Churchill afirma que devemos ser otimistas, quem somos nós para o discutirmos? Este apelo não o levará, porém, muito longe, uma vez que provavelmente igual número de pessoas famosas recomendaram que fôssemos pessimistas. Terá de pensar por sua cabeça. Uma vez mais: quais são as suas razões para pensar que devemos ser otimistas?

Talvez a sua ideia seja a de que ser otimista lhe dá mais energia para trabalhar e obter sucesso, ao passo que os pessimistas se sentem, logo à partida derrotados, pelo que nem chegam a tentar. Temos, assim, uma premissa principal: os otimistas têm mais probabilidade de terem sucesso, de atingirem os seus objetivos. (Talvez fosse isto que Churchill quisesse dizer.) Se esta é a sua premissa, deve afirmá-la explicitamente.

Quando chegar ao fim deste livro, terá uma lista muito útil de muitas das diferentes formas que os argumentos podem apresentar. Use-a para desenvolver as suas premissas. Para de-

fender uma generalização, por exemplo, veja o capítulo II, que lhe lembrará, uma vez mais, que precisa oferecer uma série de exemplos como premissas e mostrará que tipos de exemplos necessitará procurar. Se a sua conclusão requer um argumento "dedutivo", do gênero dos que são explicados no capítulo VI, as regras ali discutidas mostrarão de que premissas precisa. É possível que necessite experimentar vários argumentos antes de encontrar um que resulte bem.

2. Apresente as suas ideias por meio de uma ordem natural

Os argumentos curtos escrevem-se normalmente em um ou dois parágrafos. Coloque a conclusão primeiro, seguida das suas razões, ou apresente as suas premissas primeiro e retire a conclusão no fim. Em qualquer dos casos, apresente as suas ideias pela ordem que mais naturalmente revele o seu raciocínio ao leitor. Repare neste curto argumento de Bertrand Russell:

> Os males do mundo devem-se tanto a deficiências morais quanto à falta de inteligência. Mas a humanidade não descobriu até agora qualquer método para erradicar as deficiências morais [...] A inteligência, pelo contrário, é facilmente aperfeiçoada através de métodos que todos os educadores competentes conhecem. Logo, até que se descubra um método para ensinar a virtude, o progresso terá de ser alcançado através do aperfeiçoamento da inteligência, e não da moral [1].

Cada afirmação desta passagem conduz naturalmente à próxima. Russell começa por apontar duas fontes do mal no mundo: "deficiências morais", nas suas palavras, e "falta de inteligência". Afirma depois que não sabemos como corrigir as "deficiências morais", mas que sabemos como corrigir a falta de inteligência. Logo — note-se que a palavra "logo" marca claramente a sua conclusão —, o progresso terá de advir do aperfeiçoamento da inteligência..

Cada frase deste argumento está no lugar certo. E havia muitos lugares errados à sua disposição. Suponhamos que Russell o escrevera antes desta maneira:

> Os males do mundo devem-se tanto a deficiências morais quanto à falta de inteligência. Até que se descubra algum método para ensinar a virtude, o progresso terá de ser alcançado através do aperfeiçoamento da inteligência, e não da moral. A inteligência é facilmente aperfeiçoada através de métodos que todos os educadores competentes conhecem. Mas a humanidade não descobriu até agora qualquer método para erradicar deficiências morais.

Estas são exatamente as mesmas premissas e conclusão, mas estão numa ordem diferente, e a palavra "logo", antes da conclusão, foi omitida. Agora o argumento é muito mais difícil de compreender: as premissas não estão naturalmente encadeadas e temos de ler a passagem duas vezes só para percebermos a conclusão. Não espere que os seus leitores sejam assim tão pacientes.

1. *Skeptical Essays,* Londres, Allen and Unwin, 1977, *p.* 127.

É de esperar que sejam necessárias várias reformulações do seu argumento até encontrar a ordem mais natural. As regras discutidas neste livro deverão ajudá-lo: pode usá-lo não apenas para descobrir de que premissas necessita, mas também para as formular da maneira mais natural.

3. Parta de premissas fidedignas

Por melhor que argumente a partir das premissas para a conclusão, a sua conclusão será fraca se as suas premissas forem fracas.

> Hoje não há ninguém no mundo realmente feliz. Logo, parece que os seres humanos não foram feitos para a felicidade. Por que devemos esperar o que nunca poderemos encontrar?

A premissa deste argumento é a afirmação de que hoje não há ninguém no mundo realmente feliz. Pergunte-se se esta premissa é plausível. Não há ninguém hoje no mundo realmente feliz? Esta premissa precisa, no mínimo, de alguma defesa e é muito natural que não seja pura e simplesmente verdadeira. Logo, este argumento não pode mostrar que os seres humanos não foram feitos para a felicidade ou que não devemos ter esperança nela.

Por vezes, é fácil começarmos por premissas fidedignas. Podemos dispor de exemplos muito conhecidos ou de autoridades bem informadas que estão claramente de acordo. Outras vezes é mais difícil. Se não tem a certeza de que uma premissa é fidedigna, pode ter de fazer alguma pesquisa e/ou apresentar um curto argumento para defender a própria premissa. (Regressaremos a este tema em capítulos posteriores, especialmente na regra 32 do capítulo VII.) Se descobrir que não pode argumentar adequadamente a favor da sua premissa ou premissas, então, está claro, é necessário que desista completamente desse argumento e comece por outro lado!

4. Use uma linguagem precisa, específica e concreta

Escreva concretamente: evite termos abstratos, vagos, gerais. “Andamos durante horas ao sol” é cem vezes melhor do que “foi um extenso período de laborioso esforço”.

> NÃO:

Para aqueles cujos papéis envolviam primariamente a execução de serviços, por oposição à assunção de responsabilidades de chefia, o padrão básico parece ter sido uma resposta às obrigações invocadas pela chefia, que eram concomitantes com o estatuto de membro na comunidade societal e em várias das suas unidades segmentadas. A analogia moderna mais próxima é o serviço militar exercido por um cidadão comum, exceto que o chefe da burocracia egípcia não precisava de uma emergência para evocar obrigações legitimas [2].

SIM:

No antigo Egito as pessoas comuns podiam ser recrutadas para trabalharem.

5. Evite a linguagem tendenciosa

Não faça com que o seu argumento pareça bom à custa de caricaturar o ponto de vista oposto. Geralmente, as pessoas defendem uma posição por razões sérias e sinceras. Tente perceber o ponto de vista delas, mesmo que pense que estão completamente erradas. Uma pessoa que se opõe ao uso de uma nova tecnologia, por exemplo, não é necessariamente a favor do "regresso às cavernas" e uma pessoa que defende uma redução nas despesas militares não é necessariamente a favor

2. Esta passagem foi extraída de *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*, de Talcott Parsons, Englewood Cliffs, Nova Jersey, Prentice-Hall, 1966, p. 56. Devo esta citação e a versão reescrita que se segue a Stanislas Andreski, *Social Sciences as Sorcery*, Nova York, St. Martin's Press, 1972, capítulo 6.

de "entregar o país aos estrangeiros". Se não conseguimos imaginar como pode alguém defender o ponto de vista que estamos a atacar, é porque ainda não o compreendemos.

Em geral, evite uma linguagem cuja única função é a de influenciar as emoções dos leitores ou ouvintes, quer seja a favor, quer contra a ideia que está a discutir. Isso é linguagem «tendenciosa».

> A sabotagem eleitoral teve um papel importante na guerra secreta do Brasil. A CIA investiu qualquer coisa como 20 milhões de dólares para financiar os conservadores nas [...] eleições brasileiras. O dinheiro foi usado para comprar candidatos em oito das onze eleições para o governo [...] [3].

Aqui o termo sumário *guerra* é ele mesmo tendencioso: não se alega qualquer envolvimento militar. *Sabotagem* e *comprar* são igualmente termos inadequados. Uma eleição pode ser verdadeiramente *sabotada* se por todo o país se encherem as urnas com votos falsos e um candidato pode ser «comprado» se for pago para votar segundo determinadas instruções. Neste excerto, contudo, a CIA é acusada de dar dinheiro nas eleições apenas aos candidatos conservadores. Não é evidente que alguém seja *comprado* apenas por receber contribuições financeiras às escondidas, especialmente se esse alguém já defende o ponto de vista que a CIA favorece. Assim, a frase de abertura deveria ser:

3. «The secret war in Brazil», in *The Progressive*, Agosto de 1977.

A CIA tentou influenciar as eleições brasileiras dando dinheiro a candidatos conservadores.

Esta frase, agora neutra, não desculpa o envolvimento da CIA. Pelo contrário, este deve ser agora levado ainda mais a sério. A linguagem tendenciosa só prega aos fiéis já convertidos, mas a apresentação cuidadosa dos fatos é capaz de conversões.

6. Use termos consistentes

Limite-se a um único conjunto de termos para cada ideia. Se deseja argumentar que os pontos de vista do deputado Oliveira são de direita, então use a expressão “de direita” nas suas premissas, e não (ou não apenas) expressões como “de tendência conservadora” ou “do tempo da outra senhora”.

Os termos consistentes são especialmente importantes quando o seu argumento depende das conexões entre as premissas.

NÃO:

Se estudarmos outras culturas, aperceber-nos-emos da enorme variedade de costumes humanos que existem. Se compreendermos a diversidade de práticas sociais, poremos em causa os nossos próprios costumes. Se tivermos dúvidas acerca da forma como fazemos as coisas, tornar-nos-emos mais tolerantes. Logo, se alargarmos os nossos conhecimentos de antropologia, é mais provável que aceitemos outras pessoas e outras práticas sem as criticarmos.

SIM:

Se estudarmos outras culturas, aperceber-nos-emos da enorme variedade de costumes humanos que, existem. Se nos apercebermos da enorme variedade de costumes humanos que existem, poremos em causa os nossos próprios costumes. Se pusermos em causa os nossos próprios costumes, tomar-nos-emos mais tolerantes. Logo, se estudarmos outras culturas, tornar-nos-emos mais tolerantes.

Em ambas as versões, cada uma das frases tem a forma “se X, então Y”. Na segunda versão, todavia, o “Y” da primeira premissa é exatamente o “X” da segunda, o “Y” da segunda é exatamente o “X” da terceira, e assim por diante. (Volte atrás e veja.) E por isso que o segundo argumento é fácil de ler e compreender: forma uma espécie de cadeia. Na primeira versão, o “Y” da primeira premissa só aproximadamente é o “X” da segunda, o “Y” da segunda só aproximadamente é o “X” da terceira, e assim por diante. Aqui, cada “X” e “Y” está escrito como se o autor tivesse consultado um dicionário de sinônimos sempre que mudava de premissa. A expressão “mais tolerante” na terceira premissa, por exemplo, está escrita na conclusão como “mais provável que aceitemos outras pessoas e outras práticas sem as criticarmos”. Como resultado perde-se a forte conexão entre as próprias premissas e entre as premissas e a conclusão. O autor faz um brilharete, mas o leitor — que não tem o privilégio de conhecer previamente a estrutura do argumento — é deixado a afundar-se no lodo.

7. Limite-se a um sentido para cada termo

A tentação oposta é usar uma única palavra em mais do que um sentido. Esta é a falácia clássica da *equivocidade*.

> As mulheres e os homens são física e emocionalmente diferentes. Logo, os sexos não são *iguais*, pelo que a lei não devia fingir que são!

Este argumento pode parecer plausível à primeira vista, mas é construído sobre dois sentidos diferentes da palavra "igual". É verdade que os homens e as mulheres não são física e emocionalmente "iguais", no sentido em que "igual" quer simplesmente dizer "idêntico". A "igualdade" perante a lei, contudo, não quer dizer "física e emocionalmente idênticos", mas antes «"om os mesmos direitos e oportunidades". Reformulado, pois, com os dois sentidos diferentes da palavra "igual" tornados claros, o argumento é:

> As mulheres e os homens não são física e emocionalmente idênticos. Logo, as mulheres e os homens não devem ter os mesmos direitos e oportunidades.

Nesta versão do argumento já não há equívoco quanto à palavra «igual», mas não é ainda um bom argumento; é apenas o argumento original inadequado, só que agora a inadequação já não está escondida. Uma vez removida a equivocidade, torna-se claro que a conclusão do argumento não é apoiada pela premissa, tão-pouco se relacionando com ela. Não se oferece qualquer razão para mostrar que as diferenças físicas e emocionais devam ter alguma coisa a ver com direitos e oportunidades.

Algumas vezes contribuímos para a equivocidade por tornarmos vaga a palavra-chave do nosso argumento. Considere a seguinte conversa:

> A: As pessoas são todas egoístas!
>
> B: Mas então e o João? Olha como ele é dedicado aos filhos!
>
> A: Ele está unicamente a fazer o que realmente quer fazer — e isso é ainda egoísmo!

Aqui o sentido de *egoísta* muda da primeira afirmação de A para a segunda. Na primeira afirmação compreendemos que *egoísta* quer dizer algo muito específico: o comportamento ávido, centrado sobre si mesmo, a que geralmente chamamos *egoísmo*. Na resposta de A à objeção de B, A estende o sentido de *egoísta* ao comportamento aparentemente altruísta, alargando a definição de egoísmo para "fazer o que realmente se quer fazer". A salva apenas a palavra, mas esta já perdeu o seu significado específico original.

Uma boa maneira de evitar a equivocidade é definir cuidadosamente quaisquer palavras-chave quando as introduzimos; depois é necessário assegurar que estas palavras são usadas unicamente como foram definidas! Pode ser também necessário definir termos especiais ou técnicos. Para uma discussão sobre o processo e os perigos da definição, veja o apêndice.

2 Capítulo

ARGUMENTOS COM BASE EM EXEMPLOS

Os argumentos com base em exemplos oferecem um ou mais exemplos específicos para apoiar uma generalização:

> Outrora as mulheres casavam muito novas. A Julieta da peça Romeu e Julieta, de Shakespeare, ainda nem tinha 14 anos. Na Idade Média, 13 anos era a idade normal de casamento para uma rapariga judia. E durante o Império Romano muitas mulheres casavam aos 13 anos, ou mesmo mais novas.

Este argumento generaliza a partir de três exemplos —Julieta, as mulheres judias durante a Idade Média e as mulheres do Império Romano— para muitas ou para a maior parte das mulheres de outrora. Para vermos a forma deste argumento mais claramente podemos enunciar as premissas separadamente, com a conclusão no fim:

> Na peça de Shakespeare, Julieta nem sequer tinha 14 anos.
>
> Durante a Idade Média, as mulheres judias casavam normalmente aos 13 anos.
>
> No tempo do Império Romano muitas mulheres casavam aos 13 anos ou mesmo antes.
>
> Logo, outrora muitas mulheres casavam muito jovens.

Escreverei frequentemente os argumentos curtos desta maneira, quando for importante ver exatamente como funcionam.

Quando apoiam adequadamente premissas como estas uma generalização?

Exige-se, claro, que os exemplos sejam precisos. Lembre-se da regra 3: um argumento tem de partir de premissas fidedignas! Se Julieta não tinha cerca de 14 anos, ou se a maioria das mulheres romanas ou judias não casavam aos 13 anos ou antes, então o argumento é muito mais fraco; e, se nenhuma destas premissas pode ser apoiada, nem sequer existe um argumento. Para verificar os exemplos de um argumento, ou encontrar bons exemplos para os seus argumentos, pode ser necessário fazer alguma investigação.

Suponha, porém, que os exemplos são precisos. Generalizar a partir deles é mesmo assim uma tarefa susceptível de originar muitos erros. O capítulo II fornece um pequeno conjunto de regras que permitem avaliar argumentos com base em exemplos —quer seus, quer de outras pessoas.

8. Use mais do que um exemplo

Um exemplo único pode por vezes ser usado a título ilustrativo. O exemplo da Julieta só por si pode ilustrar o casamento em idade precoce. Mas um exemplo único não oferece praticamente qualquer apoio a uma generalização. Pode ser um caso atípico, a "exceção que confirma a regra". E necessário mais do que um exemplo.

> NÃO:
>
> As mulheres só conquistaram o direito ao voto depois de lutarem ativamente.

> Logo, as mulheres só conquistam os seus direitos através da luta ativa.
>
> SIM:
>
> As mulheres só conquistaram o direito ao voto depois de lutarem ativamente.
>
> As mulheres só conquistaram o direito de frequentarem o ensino superior depois de lutarem ativamente.
>
> As mulheres só estão a conquistar o direito à igualdade de oportunidades no emprego através da luta ativa.
>
> Logo, as mulheres só conquistam os seus direitos através da luta ativa.

Numa generalização acerca de um conjunto relativamente pequeno de coisas, o melhor argumento tem em conta todos ou quase todos os exemplos. Uma generalização acerca de todos os presidentes portugueses desde a Segunda Guerra Mundial deve ter em conta cada um dos presidentes. Da mesma maneira, o argumento de que as mulheres só conquistam os seus direitos através da luta ativa deve ter em conta todos, ou quase todos, os direitos importantes.

Generalizações acerca de conjuntos com mais elementos exigem a escolha de uma *amostra*. Não podemos certamente fazer uma lista de todas as mulheres que outrora casaram jovens; em vez disso, o nosso argumento tem de oferecer algumas mulheres como exemplos das restantes. O número de exemplos necessários depende parcialmente da sua representatividade, aspecto tratado na regra 9. Depende também parcialmente do tamanho do conjunto a partir do qual estamos a generalizar. Conjuntos grandes requerem normalmente mais exemplos. A afirmação de que a sua cidade esta cheia de pessoas notáveis requer mais exemplos do que, digamos, a afirmação de que os seus amigos são pessoas notáveis. Mesmo dois ou três exemplos podem ser suficientes para estabelecer que os seus amigos são pessoas notáveis (depende de quantos amigos têm), mas, a menos que a sua cidade seja muito, muito pequena, são necessários mais exemplos para mostrar que a sua cidade está cheia de pessoas notáveis.

9. Os exemplos são representativos?

Mesmo um número elevado de exemplos pode não ser representativo do conjunto sobre o qual estamos a generalizar. Um número elevado de exemplos de mulheres romanas, unicamente, estabelece muito pouco acerca das mulheres em geral, uma vez que as mulheres romanas não são necessariamente representativas das mulheres de outras partes do mundo. O argumento precisa de ter igualmente em conta mulheres de outras partes do mundo.

> Todos os meus vizinhos vão votar no Silveira para presidente. Logo, o Silveira vai ganhar.

Este argumento é fraco porque um único bairro raramente representa a totalidade do eleitorado. Um bairro próspero pode favorecer um candidato que seja impopular para a restante população. Candidatos que têm regularmente êxito em

círculos eleitorais estudantis de cidades universitárias não conseguem ter êxito em qualquer outro círculo. Além disso, poucas vezes temos acesso a bons dados, mesmo no que respeita aos pontos de vista dos nossos vizinhos, O conjunto de pessoas que colocam tabuletas ou bandeiras de propaganda política nos respectivos jardins [1] e autocolantes nos respectivos automóveis (e cujos jardins se veem das estradas principais e cujos carros circulam regularmente e/ou são estacionados em locais que dão nas vistas) pode não ser representativo do bairro como um todo.

Um bom argumento para "o Silveira vai ganhar as eleições" exige uma amostra representativa da totalidade do eleitorado. Não é fácil construir tal amostra. As empresas que realizam sondagens de opinião para determinarem resultados eleitorais, por exemplo, escolhem as suas amostras com muito cuidado. Aprenderam com os erros. Em 1936 a *Literary Digest* conduziu a primeira sondagem de opinião em grande escala, prevendo o resultado das eleições presidenciais americanas em que se defrontavam Roosevelt e Landon. Os nomes dos eleitores foram retirados, como ainda hoje acontece, de listas telefônicas, bem como de registros de propriedade automóvel. O número de pessoas escolhidas não era certamente muito pequeno: apuraram-se mais de 2 milhões de intenções de voto. A sondagem previu uma vitória por larga margem para Landon. No entanto, Roosevelt ganhou facilmente. Retrospectivamente, é fácil ver onde esteve o erro. Em 1936 só uma pequena e distinta parcela da população tinha telefone ou automóvel. A amostra era fortemente tendenciosa a favor dos eleitores ricos das cidades, a maior parte dos quais apoiava Landon [2].

Desde então as sondagens melhoraram. Apesar disso, há preocupações quanto à representatividade das suas amostras, especialmente quando são muito pequenas. É certo que hoje quase toda a gente tem telefone, mas algumas pessoas têm mais do que um; muitas outras têm telefones que não estão na lista; alguns números representam muitos eleitores e outros apenas um; algumas pessoas têm menos probabilidade de estarem em casa para atenderem o telefone; e assim por diante. Logo, mesmo as amostras cuidadosamente selecionadas podem não ser representativas. Muitas das melhores sondagens, por exemplo, falharam redondamente na previsão das eleições presidenciais americanas de 1980.

Logo, a representatividade de qualquer amostra é sempre incerta. Antecipe este perigo! Procure amostras que representem toda a população a partir da qual está a generalizar. Não faça um estudo estatístico apenas junto dos amigos ou vizinhos nem aceite argumentos baseados num estudo desses. Um estudo acerca das atitudes dos estudantes, por exemplo, não deve limitar a amostra a, digamos, estudantes à saída do cinema numa sexta-feira à noite. É necessária uma amostra

1. Esta é uma forma usual de fazer propaganda política na Inglaterra e nos EUA. (N. do T.)

2. Mildred Parten, *Surveys, Polis and Sam pie*s, Nova York, Harper and Row, 1950, pp. 25, 290, 393 e segs. Parten mostra que as pessoas com rendimentos mais baixos, que tinham menos hipóteses de receberem "votos de sondagem" do que as pessoas ricas, eram também as que em geral nunca chegavam a devolvê-los.

aleatória construída a partir dos nomes de todos os estudantes inscritos, e mesmo este método pode não produzir uma amostra inteiramente representativa porque alguns estudantes podem estar demasiado ocupados, desinteressados ou aborrecidos para responderem.

Faça alguma investigação. Julieta, por exemplo, é apenas uma mulher. Será ela representativa mesmo em relação às mulheres do seu tempo e lugar? Use a biblioteca! Na peça de Shakespeare, por exemplo, a mãe de Julieta diz-lhe (I, iii, 69-73):

> Pensa agora no casamento; mais novas que tu,
>
> Aqui em Verona, senhoras estimadas
>
> Já são mães. Pelas minhas contas,
>
> Fui tua mãe perto da idade
>
> Que agora conheces [...]

Esta passagem sugere que o casamento de Julieta aos 14 anos não era uma exceção: de fato, aos 14 anos ela parece estar já um tanto ou quanto velha.

Quando estiver a redigir o seu argumento, não deve apoiar-se unicamente em exemplos que "lhe vêm à cabeça". É muito provável que o tipo de exemplos que lhe surjam espontaneamente sejam tendenciosos. Uma vez mais, leia alguns livros, pense cuidadosamente em qual será a amostra apropriada e seja honesto: *descubra contra-exemplos* (regra 11).

10. A informação de fundo é essencial

Precisamos muitas vezes de informação de fundo antes de podermos avaliar um conjunto de exemplos

> NÃO:
>
> Você devia usar os Serviços à Balda — já temos dúzias de clientes totalmente satisfeitos na sua área!

Os Serviços à Balda podem de fato ter *dúzias* de clientes "totalmente» satisfeitos na. sua área" — apesar de este tipo de afirmação ser muitas vezes feito sem provas —, mas temos também que considerar o número de pessoas que experimentaram os Serviços à Balda. Se 1000 pessoas experimentaram os Serviços à Balda e duas dúzias ficaram satisfeitas, então, apesar de existirem de fato *dúzias* de clientes satisfeitos, os Serviços à Balda só satisfazem 2,4 % dos seus clientes. Vá bater a outra porta.

> MELHOR:
>
> Você devia usar os. Serviços à Balda —das 40 pessoas da sua área que os experimentaram, mais de duas dúzias ficaram totalmente satisfeitas.

Pelo menos aqui podemos começar a avaliar a estatística das "dúzias": os Serviços à Balda parecem satisfazer mais de 50% dos respectivos clientes. Contudo, o argumento é ainda inaceitavelmente vago (*mais de* duas dúzias, *totalmente satisfeitas*) e a representatividade das 40 pessoas que usaram os Serviços à Balda também não é clara. Argumentos deste gênero exi-

gem muitos pormenores, coisa que a publicidade raramente oferece.

Ou ainda:

> A área dó "triângulo das Bermudas" é famosa por aí terem desaparecido misteriosamente muitos navios e aviões. Só na última década houve várias dúzias de desaparecimentos.

Sem dúvida. Mas "várias dúzias" em quantos navios e aviões que atravessaram aquela área? Várias dúzias, ou várias dezenas de milhares? Se só desapareceram várias dúzias entre (digamos) 20 000, então a taxa de desaparecimentos no triângulo das Bermudas pode ser normal ou mesmo baixa — em qualquer caso, nada misteriosa.

Considere a frequência com que, ao comprarmos um carro ou escolhermos uma universidade, somos influenciados pelo que nos dizem os amigos ou por uma ou duas experiências que tivemos. Ouvir que a cunhada de alguém passou um mau bocado com o seu Volvo é suficiente para que muitos de nós não compremos um Volvo — apesar de a Pro-Teste poder indicar que os Volvos são em geral carros de confiança. Deixamos que um único caso conhecido tenha mais peso do que o resumo e a comparação cuidadosos de milhares de registros de reparação. Richard Nisbett e Lee Ross chamam a isto o argumento da "pessoa que"[3], como em "conheço uma pessoa que fumava três maços de cigarros por dia e que viveu até aos 100 anos" ou "conheço uma pessoa que tinha um Volvo que não prestava para nada". É quase sempre uma falácia. Como dizem Nisbett e Ross, um único carro que não presta só muito ligeiramente altera a taxa de frequência das reparações.

Logo, para ajuizarmos acerca de uma enumeração de exemplos temos frequentemente de considerar taxas de frequência gerais. Paralelamente, quando um argumento fornece taxas de frequência, a informação de fundo relevante tem de incluir o número de exemplos. O roubo de carros na cidade universitária pode ter aumentado 100%, mas, se isto quer dizer que foram roubados dois carros em vez de um, não mudou grande coisa. Também este engano é frequente. Suponha que o meu salário aumenta apenas 5% enquanto o seu aumenta 50%. Parece uma situação injusta. Mas, se o meu ordenado era de 5.000 reais e o seu de 500, então eu ganho agora 5.250 contos e o leitor 750 reais, e já não é claro que eu tenha razão para me queixar.

Um último exemplo. Um artigo argumentando que os Estados Unidos estavam por detrás de um golpe de Estado no Brasil afirma que

> depois do golpe, os investimentos estrangeiros aumentaram rapidamente [...] Quatro anos depois do golpe, o capital estrangeiro conseguira controlar o sector privado: 100% da produção automóvel e de pneus, 90% do cimento, 80% da indústria farmacêutica, 60% das fábricas de acessórios

3. V. *Human inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*, Englewood Cliffs, Nova Jérsia, Prentice-Hall, 1980, p. 61. Na verdade, chamam-lhe o argumento do "homem que"; eu universalizei a linguagem.

> de automóveis e mais de 50% da produção química e de máquinas [4].

Os números são impressionantes. Começam por mostrar que o investimento estrangeiro (não especificamente americano, note-se) domina certos sectores da economia brasileira, apesar de não nos dizerem qual a importância de qualquer destes sectores para a economia nacional no seu todo. No entanto, estes números são completamente inúteis para mostrar que "os investimentos estrangeiros aumentaram rapidamente" pela simples razão de que não são oferecidos quaisquer números pré-golpe. Sem essa informação de fundo não há maneira de sabermos se o fato de 80% da indústria farmacêutica ser controlada por capitais estrangeiros, por exemplo, representa um aumento ou um decréscimo. Tanto quanto sabemos, o investimento estrangeiro até pode ter decrescido!

11. Existem contraexemplos?

Verifique as generalizações, procurando contraexemplos.

> A guerra do Peloponeso foi causada pelo desejo dos Atenienses de dominarem a Grécia.
>
> As guerras napoleônicas foram causadas pelo desejo de Napoleão de dominar a Europa.
>
> A Segunda Guerra Mundial foi causada pelo desejo dos fascistas de dominarem a Europa.

4. «The secret war in Brazil», in *The Progressive*, Agosto de 1977.

Logo, em geral, as guerras são causadas pêlo desejo de dominação territorial.

Serão todas as guerras, no entanto, causadas pelo desejo de dominação territorial? Ou será talvez a generalização demasiado abrangente? O fato é que há contraexemplos. As revoluções, por exemplo, têm causas muito diferentes. Tal como as guerras civis.

Se é capaz de pensar em contraexemplos para uma generalização que quer defender, reveja a generalização. Se o argumento transcrito fosse seu, poderia, por exemplo, mudar a conclusão para «as guerras entre Estados independentes são causadas pelo desejo de dominação territorial». Mesmo esta conclusão pode ser excessivamente generalizadora, mas é pelo menos mais defensável do que a original.

Outras vezes pode querer disputar o suposto, contraexemplo. A Primeira Guerra Mundial, pode alguém objetar, parece ter sido causada, não pelo desejo de dominação territorial, mas por uma rede de pactos de defesa mútuos e outras intrigas políticas, pela inquietação das classes europeias mais altas, pela agitação nacionalista na Europa de Leste, etc. Perante este exemplo, é claro que o leitor pode abandonar completamente a sua tese ou enfraquecê-la ainda mais. Outra saída, no entanto, é argumentar que o suposto contraexemplo se conforma afinal com a generalização. Afinal (poderia argumentar-se), os desejos de dominação da Europa sentidos pelos Estados europeus foram o motivo para a existência de pactos de defesa mútuos e outras intrigas, que acabaram por dar ori-

gem à guerra. E não poderá dar-se o caso de a agitação nacionalista ser também causada por uma dominação territorial injusta? Aqui, com efeito, tenta-se reinterpretar o contraexemplo como constituindo outro exemplo. O desafio inicial para a sua conclusão acaba por tornar-se outro dado a seu favor. Pode mudar ou não a expressão da sua conclusão: em qualquer caso, o próprio autor do argumento acima transcrito percebe agora melhor o que está a afirmar e está preparado para responder a uma objeção importante.

Tente também pensar em contraexemplos quando está a avaliar os argumentos de outras pessoas. Pergunte se as conclusões delas terão de ser revistas, se porventura tais conclusões deverão ser inteiramente abandonadas ou se um suposto contraexemplo poderá ser reinterpretado de maneira a constituir outro exemplo. As regras que se aplicam aos seus argumentos aplicam-se também aos argumentos de qualquer pessoa. A única diferença é que nos seus argumentos pode corrigir as generalizações excessivas.

3 Capítulo

ARGUMENTOS POR ANALOGIA

Há uma exceção à regra 8 (“use mais do que um exemplo”). Os argumentos por analogia, em vez de multiplicarem exemplos para apoiarem uma generalização, argumentam a partir de um caso ou exemplo específico para provarem que outro caso, semelhante ao primeiro em muitos aspectos, é também semelhante num outro aspecto determinado.

> O presidente americano George Bush argumentou uma vez que o papel do vice-presidente é o de apoiar as políticas do presidente, concordando ou não com elas, porque “ninguém fazer gols contra”.

Bush está a sugerir que fazer parte da administração é como fazer parte de uma equipe de futebol. Quando. alguém entra para uma equipa de futebol, concorda em obedecer às decisões do treinador, porque o sucesso da equipa depende dessa obediência. Bush sugere que, analogamente, entrar para a administração é um compromisso de obediência às decisões do presidente, porque o sucesso da administração depende também da obediência. Distinguindo premissas e conclusão:

> Quando alguém entra para uma equipa de futebol, concorda em obedecer às decisões do treinador (porque o sucesso da equipa depende da obediência dos respectivos membros).
>
> A administração americana é como uma equipa de futebol (o seu sucesso depende também da obediência dos respectivos membros).
>
> Logo, quando alguém entra para a administração americana, concorda em obedecer às decisões do presidente.

Repare na palavra “como” em itálico na segunda premissa. Quando um argumento sublinha as semelhanças entre dois casos, é muito provavelmente um argumento por analogia.

Eis um exemplo mais complexo:

> Ontem, em Roma, Adam Nordwell, o chefe índio da tribo Chippewa, protagonizou uma reviravolta interessante. Ao descer do avião, proveniente da Califórnia, vestido com todo o esplendor tribal, Nordwell anunciou, em nome do povo índio americano, que tomava posse da Itália «por direito de descoberta», tal como Cristóvão Colombo fizera quando chegara à América. “Proclamo este o dia da descoberta da Itália”, disse Nordwell. “Que direito tinha Colombo de descobrir a América quando esta já era habitada pelo seu povo há milhares de anos? O mesmo direito tenho eu agora de vir à Itália proclamar a descoberta do vosso país” [1].
>
> Nordwell está a sugerir que a sua «descoberta» da Itália é como a «descoberta» da América por Colombo em pelo menos um aspecto importante: tanto Nordwell como Colombo reclamaram a posse de um país há séculos habitado pelo seu povo. Assim, Nordwell afirma ter tanto “direito” a reclamar a posse da Itália como Colombo tinha a reclamar a posse da América. Contudo, claro, Nordwell não tem

1. *Miami News*, 23 de Setembro de 1973.

> qualquer direito a reclamar a posse da Itália. Logo, Colombo não tinha qualquer direito a reclamar a posse da América.
>
> Nordwell não tem direito a reclamar a posse da Itália em nome de ninguém, e menos ainda por «direito de descoberta» (porque a Itália é habitada pelo seu povo há séculos).

A pretensão de posse de Colombo em relação à América, «por direito de descoberta», é como a pretensão de posse de Nordwell em relação à Itália (também a América era habitada pelo seu povo há séculos).

Logo, Colombo não tinha direito de proclamar a posse da América em nome de outro povo, nem mesmo "por direito de descoberta".

Como avaliamos os argumentos por analogia?

A primeira premissa de um argumento por analogia estabelece uma pretensão baseando-se no exemplo usado como analogia. Recorde a regra 3: *certifique-se de que a premissa é verdadeira*. É verdade que Nordwell não tem direito a reclamar a posse da Itália em nome dos índios Chippewa? (Sim.) E verdade que, quando se entra para uma equipa de futebol, se concorda em obedecer às decisões do treinador? (Mais ou menos: mas qualquer pessoa pode querer traçar a própria estratégia se o treinador perseguir objetivos errados!)

A segunda premissa de um argumento por analogia estabelece que o exemplo na primeira premissa é como o exemplo do qual o argumento tira uma conclusão. Avaliar esta premissa é mais difícil e exige uma regra própria.

12. A analogia requer um exemplo semelhante num aspecto relevante

As analogias não exigem que o exemplo usado como analogia seja exatamente como o exemplo na conclusão. A administração americana não é exatamente como uma equipa de futebol. Ela é, por exemplo, constituída por milhares de pessoas, enquanto uma equipa de futebol envolve 30 ou 40 pessoas. As analogias exigem apenas semelhanças relevantes. O tamanho da equipa é irrelevante para o argumento de Bush: o argumento dele é acerca do que o trabalho de equipa exige.

Uma diferença relevante entre uma equipa de futebol e a administração americana é que num jogo de futebol tudo depende de pensar e agir rapidamente, enquanto as decisões da administração devem ser tomadas com cuidado e deliberação. Esta diferença é relevante porque, quando há tempo para deliberar, pode ser importante o vice-presidente dizer se concorda ou não com o presidente. A analogia de Bush só funciona, pois, parcialmente.

Analogamente, a Itália do século XX não é exatamente como a América do século XV. A Itália é conhecida por todos os alunos da escola primária do século XX, por exemplo, enquanto no século XV a América era desconhecida da maior parte do mundo. Nordwell não é um explorador, nem' um avião comercial o Santa Maria. Nordwell sugere, contudo, que estas diferenças não são relevantes para a analogia. Nordwell pretende simplesmente recordar-nos que não faz sentido proclamar a posse de um pais já habitado pelo seu

povo. Não interessa que essa terra seja conhecida dos alunos da escola primária do resto do mundo ou não, nem a maneira como o «descobridor» lá chegou. A reação mais apropriada teria sido a de tentar estabelecer relações diplomáticas, tal como tentaríamos fazer hoje se, de alguma maneira, a Itália e o seu povo tivessem agora sido descobertos. É esse o ponto de vista de Nordwell e, assim tomada, a sua analogia produz um bom argumento.

Há um argumento famoso que usa uma analogia para tentar estabelecer a existência de um criador do mundo. Podemos inferir a existência de um criador da ordem e da beleza do mundo, afirma este argumento, tal como podemos inferir a existência de um arquiteto ou de um carpinteiro quando vemos uma casa bonita e bem construída Expresso segundo a forma premissa-e-conclusão:

> As casas bonitas e bem construídas têm de ter «criadores»: autores e construtores inteligentes.
>
> O mundo é como uma casa bonita e bem construída.
>
> Logo, o mundo tem também de ter um «criador»: um autor e arquiteto — Deus.

Uma vez mais, não são necessários mais exemplos neste argumento; o que o argumento quer sublinhar é a semelhança do mundo com um exemplo — uma casa.

Se o mundo é ou não realmente semelhante a uma casa de maneira relevante, não é, no entanto, claro. Sabemos bastantes coisas acerca das causas das casas. Mas as casas são partes da natureza. Sabemos de fato muito pouco acerca da estrutura da natureza como um todo ou acerca dos tipos de causas que poderá ter. David Hume discute este argumento nos seus *Dialogues Concerning Natural Religion* e pergunta:

> Constituirá parte da natureza uma regra para o seu todo? [...] Pensa [em quão] grande é o passo que deste quando comparaste casas [...] com o universo e da sua semelhança em alguns aspectos inferiste uma semelhança nas suas causas [...] A grande desproporção que existe não afastará qualquer comparação e inferência? [2]

O mundo é diferente de uma casa pelo menos nisto: uma casa é parte de um todo mais vasto — o mundo —, enquanto o próprio mundo (o universo) é o todo mais vasto que existe. Por isso, Hume sugere que o universo não é semelhante a uma casa de forma relevante. As casas implicam realmente «criadores», mas — tanto quanto sabemos — o universo como um todo pode conter a sua causa em si próprio. Esta analogia produz, portanto, um argumento fraco.

2. *Dialogues Concerning Natural Religion*, Indianapolis, Hackett Publishing Company, 1980, parte II (Diálogos sobre a Religião Natural, II).

4 Capítulo

ARGUMENTOS DE AUTORIDADE

Precisamos muitas vezes de apoiar-nos noutras pessoas para descobrirmos e para que nos digam o que não podemos descobrir sozinhos. Não podemos, por exemplo, testar todos os novos produtos que surgem no mercado; não podemos saber em primeira mão como foi o julgamento de Sócrates; não podemos saber (muitos de nós, pelo menos) se os presos de outros países são torturados. Somos, por isso, forçados a argumentar da seguinte forma genérica:

> X (uma pessoa qualquer ou uma organização que tem obrigação de saber) diz Y.
>
> Logo, Y é verdade.

Os argumentos com esta forma são argumentos de autoridade. Por exemplo:

> As organizações de defesa dos direitos humanos dizem que alguns presos são torturados no México.
>
> Logo, alguns presos são torturados no México.

No entanto, por vezes é arriscado apoiarmo-nos em outrem. Nem todos os novos produtos que surgem no mercado são bem testados e as fontes históricas são por vezes tendenciosas, tal como as organizações de defesa dos direitos humanos. Mais uma vez, temos de ter em conta uma lista de requisitos que qualquer bom argumento de autoridade deve observar.

13. As fontes devem ser citadas

Asserções factuais não defendidas de outra forma podem apoiar-se na citação das fontes apropriadas. E claro que algumas asserções factuais são tão óbvias que não precisam de qualquer apoio. Geralmente, não é necessário provar que a população de Portugal é de cerca de 10 milhões de pessoas, ou que Julieta amava Romeu. Todavia, se desejamos fornecer um número mais exato da população portuguesa, ou da sua taxa de crescimento, precisamos de citar. Do mesmo modo, a afirmação de que Julieta tinha 14 anos deve ser apoiada pela citação de algumas linhas de Shakespeare.

A citação tem dois propósitos. Um consiste em ajudar a estabelecer a verdade da premissa — lembre-se da regra 3. Há menos hipóteses de uma pessoa ou organização ser erradamente citada se for dada a referência exata: o autor sabe que os leitores podem verificar a citação. O outro propósito da citação é precisamente permitir ao leitor ou ouvinte encontrar a informação sozinho. As citações devem, pois, incluir toda a informação necessária.

> NÃO:
>
> As organizações de defesa dos direitos humanos dizem que alguns presos são torturados no México.
>
> Logo, alguns presos são torturados no México.

SIM:

A Anistia Internacional, no número de Janeiro de 1985 da *Amnesty International Newsletter,* vol. XV, n.º 1, p. 6, revela que alguns presos são torturados no México. Logo, alguns presos são torturados no México.

14. As fontes estão informadas?

As fontes têm de ser qualificadas para fazerem as afirmações que fazem. O Instituto Nacional de Estatística tem qualificações para fazer afirmações sobre a população portuguesa. Os mecânicos de automóveis têm qualificações para discutirem os méritos de diferentes automóveis, os médicos são qualificados para emitirem opiniões sobre assuntos médicos, os ecologistas, biólogos e demais cientistas que estudam o planeta têm qualificações para falarem dos efeitos da poluição no ambiente, e assim por diante. Estas fontes são qualificadas porque têm a informação e as bases apropriadas.

Quando as bases ou a informação de determinada autoridade não são imediatamente claras, é necessário um argumento curto que as explique. O argumento. citado no ponto 13, por exemplo, tem de ser expandido:

A Anistia Internacional, no número de Janeiro de 1985 da *Amnesty International Newsletter*, vol. XV, n.º 1, p. 6, revela que alguns presos são torturados no México. A Anistia Internacional revela que ouviu falar de maus tratos policiais exercidos em suspeitos no estado de Sinaloa durante vários anos, e o artigo citado mostra em pormenor o testemunho de um deles. Jose Antonio Nunez Villareal foi torturado pela polícia depois de ter sido preso e acusado de crimes de delito comum e, desde que foi libertado, teve de ser submetido a duas grandes intervenções cirúrgicas; os médicos disseram-lhe que correu sérios riscos de vida.

Uma fonte informada não precisa de se coadunar com o nosso estereótipo geral de "uma autoridade" e uma pessoa que se coaduna com o nosso estereótipo de uma autoridade pode não ser uma fonte informada.

NÃO:

O reitor da Universidade Portugal disse a pais e jornalistas que as aulas naquela universidade promovem uma troca de ideias viva e livre. Logo, as aulas na Universidade Portugal promovem uma troca de ideias viva e livre.

O reitor de uma universidade pode saber muito pouco do que se passa nas aulas dessa universidade.

SIM:

Uma sondagem realizada ao longo dos três últimos anos a todos os alunos da Universidade Portugal revela que apenas 5% dos alunos responderam *sim* quando interrogados sobre se as aulas naquela universidade promoviam uma troca de ideias viva e livre. Logo, as aulas na Universidade Portugal raramente promovem uma troca de ideias viva e livre.

Neste caso, os estudantes são as fontes mais bem informadas.

Além disso, as autoridades em determinada matéria não estão necessariamente informadas sobre todos os assuntos acerca dos quais exprimem uma opinião.

> Einstein era um pacifista; logo, o pacifismo tem de ser uma posição correta.

O gênio de Einstein na física não o estabelece como um gênio em filosofia política.

É claro que, por vezes, ternos de apoiar-nos em autoridades cujo conhecimento é melhor do que o nosso, mas está ainda longe de ser perfeito. Os países que torturam os presos, por exemplo, tentam geralmente esconder esse fato; por isso, as organizações como a Anistia Internacional têm frequentemente de apoiar-se em informações fragmentadas. Se tiver de apoiar-se numa autoridade com informação incompleta, mas ainda assim com melhor informação do que a sua, assuma o problema. Quase sempre a informação incompleta é melhor do que nenhuma.

Finalmente, tenha cuidado com supostas autoridades que afirmam saber o que não têm possibilidade de saber. Se um livro passa por ter sido "escrito como se o seu autor fosse uma mosca na parede da mais bem guardada sala do Pentágono"[1], podemos razoavelmente adivinhar que se trata de um livro cheio de conjecturas, boatos, rumores e outras informações sem qualquer credibilidade (a menos, claro, que o autor fosse de fato uma mosca na parede da mais bem guardada sala do Pentágono). Muitos moralistas religiosos têm igualmente declarado com frequência que certas práticas são erradas porque contrárias à vontade de Deus. Devemos responder que Deus deveria ser citado com um pouco mais de cautela. Não é fácil estabelecermos qual a vontade de Deus e, falando Deus tão baixinho, é fácil confundirmos as Suas vontades com os nossos conceitos.

1. Publicidade em *The New York Times Book Review*, 9 de Dezembro de 1984, p. 3.

15. As fontes são imparciais?

As pessoas que têm qualquer coisa a ganhar ou a perder num assunto em disputa não são normalmente as melhores fontes de informação sobre esse assunto. Por vezes, podem até não dizer a verdade. Uma pessoa acusada num julgamento é presumida inocente até se provar que é culpada, mas raramente acreditamos completamente na sua declaração de inocência sem a confirmação de algumas testemunhas imparciais. No entanto, mesmo a vontade de dizer sinceramente o que acreditamos ser verdade nem sempre basta. Aquilo em que alguém acredita honestamente corresponder à verdade pode ser também tendencioso. Temos tendência para ver o que esperamos ver; apreciamos, anotamos e fazemos circular informações que apoiam o nosso ponto de vista, mas não nos encontramos igualmente motivados quando os dados disponíveis apontam noutra direção.

Não se apoie, pois, no primeiro-ministro se o assunto em discussão é a eficácia das políticas governativas. Não se apoie no governo para obter a melhor informação acerca da situação

dos direitos humanos em países apoiados ou combatidos por esse mesmo governo. Não se apoie em qualquer dos grupos de interesse (a favor ou contra) em qualquer questão pública para obter a informação mais precisa sobre o que está em causa. Não se apoie no fabricante de um produto para obter a melhor informação acerca desse produto.

> NÃO:
>
> A Epson afirma que a sua impressora de agulhas FX80 imprime à velocidade de 160 caracteres por segundo. Logo, a impressora de agulhas Epson FX80 imprime realmente à velocidade de 160 caracteres por segundo.

As fontes devem ser imparciais. A melhor informação sobre os bens de consumo provém de revistas de consumidores e associações de consumidores, porque. estas não pertencem a qualquer fabricante e têm de responder perante consumidores que procuram a informação mais precisa possível.

> SIM:
>
> A revista *Consumer Report*s testou a impressora de agulhas Epson FX8O e concluiu que imprime à velocidade de 19 caracteres por segundo. Logo, a impressora de agulhas Epson FX8O imprime à velocidade de 19 caracteres por segundo [2].

2. A fonte para esta informação e para a anterior é a revista *Consumer Reports' 1984 Buying Guide Issue*, vol. 48, n.º 12, Mount Vernon, Nova York, Associação de Consumidores dos Estados Unidos, Dezembro de 1983, p. 96.

Os mecânicos e os serviços de reparações independentes são fontes de informação relativamente imparciais. A Anistia Internacional é uma fonte imparcial sobre a situação dos direitos humanos porque não está a tentar apoiar ou combater qualquer governo especifico. Em questões políticas, quando a disputa é basicamente sobre estatísticas, apoie-se em instituições independentes, estudos universitários ou outras fontes independentes. Para estatísticas sobre o desemprego, por exemplo, apoie-se em instituições independentes, e não em instituições controladas direta ou indiretamente pelo governo.

Assegure-se de que a fonte é genuinamente independente, e não apenas um grupo de interesses mascarado por detrás de um nome que soa a organização independente. Verifique as fontes de financiamento dessas entidades; verifique que publicações editam; verifique o tom do relatório ou livro que é citado. Pelo menos, tente confirmar alguma afirmação factual citada por uma fonte potencialmente tendenciosa. Os bons argumentos citam as suas fontes (regra 13); verifique-as. Certifique-se de que os dados são corretamente citados, e não descontextualizados, e verifique se existem outras informações relevantes. Depois pode citar essas fontes.

16. Compare as fontes

Quando os especialistas discordam, não pode apoiar-se em qualquer deles. Antes de citar qualquer pessoa ou organização como uma autoridade, deve verificar se outras pessoas ou organizações igualmente imparciais e qualificadas concordam. O que torna fiáveis os relatórios da Anistia Internacio-

nal é, por exemplo, o fato de serem geralmente corroborados por outras organizações independentes de defesa dos direitos humanos. (Claro que estes relatórios entram frequentemente em conflito com relatórios governamentais, mas os governos raramente são imparciais.)

As autoridades concordam principalmente em questões factuais específicas. Se um preso foi ou não torturado, é uma questão factual específica, sendo quase sempre possível verificá-lo. Todavia, à medida que os temas se vão tornando mais complexos e menos tangíveis, torna-se também mais difícil encontrarmos autoridades que concordem entre si. Em muitas questões filosóficas é difícil citar seja quem for como um especialista incontestado. Aristóteles discordou de Platão, Hegel discordou de Kant. Pode usar os argumentos dos filósofos, mas nenhum filósofo ficará convencido caso se limitar a citar as conclusões de outro.

17. Ataques pessoais não desqualificam uma fonte

Alegadas autoridades podem ser desqualificadas caso não sejam informadas, imparciais, ou caso não estejam maioritariamente de acordo. Outros tipos de ataques às autoridades não são legítimos. Ludwig von Mises descreve uma série de ataques ilegítimos ao economista Ricardo:

> Aos olhos dos marxistas a teoria de Ricardo é espúria porque ele era um burguês. Os racistas alemães condenaram a mesma teoria, por Ricardo ser judeu e os nacionalistas alemães por ser inglês [...] Alguns professores alemães usaram os três argumentos em conjunto contra o valor das doutrinas de Ricardo.[3]

Esta é a falácia *ad hominem*: atacar a pessoa de uma autoridade em vez de atacar as suas qualificações. A classe social, a religião e a nacionalidade de Ricardo são irrelevantes para a possível autenticidade das suas teorias. Para o desqualificarem como autoridade esses “professores alemães” teriam de mostrar que os dados de que Ricardo dispunha eram incompletos — isto é, teriam de mostrar que os seus juízos não eram completamente informados —, que Ricardo não era imparcial ou que outros economistas igualmente reputados discordavam das suas descobertas. De outra maneira, os ataques pessoais só desqualificam quem ataca!

3. L. v. Mises, *Hunan Action*, New Haven, Yale University Press, 1963, p. 75.

5 Capítulo

ARGUMENTOS ACERCA DAS CAUSAS

Tentamos, por vezes, explicar por que acontece uma coisa argumentando acerca da sua causa; Suponha, por exemplo, que se sente intrigado com o fato de alguns dos seus amigos terem um espírito mais aberto do que outros. Ao falar com todos eles, descobre que a maioria dos que têm um espírito mais aberto são também os que leem mais — estão a par dos jornais, leem livros, etc. —, enquanto a maioria dos mais conservadores não têm hábitos de leitura. Por outras palavras, descobre que há uma correlação entre ter um espírito aberto e ter hábitos de leitura. Logo, porque ter hábitos de leitura parece estar correlacionado com uma maior abertura de espírito, poderá concluir que ler conduz à abertura de espírito.

Os argumentos que partem de correlações e chegam a causas são muito usados em medicina e ciências sociais. Para saberem se tomar desjejum completos faz bem à saúde, os médicos podem tentar descobrir através de um estudo se as pessoas que habitualmente tomam desjejuns completos vivem mais anos do que as que habitualmente não o fazem. Para saber se a leitura tem realmente tendência para tornar as pessoas mais tolerantes, um psicólogo pode conceber um teste para a tolerância, juntamente com um levantamento dos hábitos de leitura, fazer os testes a uma amostra representativa da população e, por fim, verificar se uma proporção mais elevada das pessoas com hábitos de leitura é também mais tolerante.

Testes formais como estes entram geralmente nos nossos argumentos como argumentos de autoridade: apoiamo-nos na autoridade das pessoas que fizeram os testes, com base nas suas credenciais e nos seus colegas de profissão, para assegurarmos que são fontes informadas e imparciais. Contudo, temos obrigação de ler e referir os seus estudos com cuidado, bem como de tentar avaliá-los o melhor que soubermos.

Os exemplos dos nossos próprios argumentos acerca de causas não são geralmente selecionados de forma tão cuidadosa. Podemos argumentar a partir de alguns casos particularmente significativos da nossa experiência ou a partir do conhecimento que temos dos nossos amigos ou da história. Estes argumentos são —muitas vezes especulativos — e o mesmo acontece com os seus primos mais formais, que provêm dos médicos e psicólogos. Por vezes, é muito difícil saber o que causa o quê. Este capítulo formula várias perguntas que devem ser colocadas a quaisquer argumentos sobre causas, seguidas de um conjunto de advertências acerca das ciladas que surgem quando passamos da correlação para a causa.

18. O argumento explica como a causa conduz ao efeito?

Quando pensamos que *A* causa *B*, pensamos normalmente não apenas que *A* e *B* estão correlacionados, mas também que *faz sentido* que *A* cause *B*. Logo, os bons argumentos não apelam unicamente à correlação de *A* e *B*; explicam também por que razão «faz sentido» que *A* cause *B*.

NÃO:

A maioria dos meus amigos que têm um espírito aberto têm hábitos de leitura; a maioria dos meus amigos que têm

um espírito conservador não têm hábitos de leitura. Logo, ler parece conduzir à abertura de espírito.

SIM:

A maioria dos meus amigos que têm um espírito aberto têm hábitos de leitura; a maioria dos meus amigos que têm um espírito conservador não têm hábitos de leitura. Parece que, quanto mais se lê, mais ideias novas e estimulantes se encontram, ideias que fazem com que cada um tenha menos confiança nas suas ideias. Além disso, ler obriga-nos a sair do mundo quotidiano e mostra-nos o quanto a vida pode ser diferente e multifacetada. Logo, ler parece conduzir à abertura de espírito.

Este argumento, poderia ser mais específico, mas estabelece algumas conexões importantes entre causa e efeito.

Os argumentos mais formais e estatísticos sobre causas — em medicina, por exemplo — têm também de tentar estabelecer conexões entre as causas e os efeitos que postulam. A investigação médica não acaba com a apresentação dos dados que se limitam a demonstrar que tomar desjejuns completos está correlacionado com uma melhor saúde; ela procura igualmente saber por que razão tomar desjejuns completos dá origem a uma melhor saúde.

Os médicos N. B. Belloc e L. Breslow, do Laboratório de População Humana do Departamento de Saúde Pública da Califórnia e do Departamento de Medicina Social e Preventiva da Universidade da Califórnia, Los Angeles (UCLA), respectivamente, acompanharam 7000 adultos durante cinco anos e meio, relacionando a saúde e a esperança de vida com determinados hábitos alimentares. Descobriram que tomar pequenos-almoços completos está correlacionado com uma maior esperança de vida (v. Belloc e Breslow, "The relation of physical health status and health practices", *in Preventive Medicine*, vol. 1, Agosto de 1972, pp. 409-421). Parece provável que as pessoas que fazem desjejuns completos obtenham uma quantidade dos nutrientes necessários maior do que as pessoas que não fazem o desjejum ou que durante a manhã só ingerem café e um bolo ou um salgado. É também natural que o corpo metabolize melhor as refeições ao longo do dia se começarmos por digerir uma boa refeição pela manhã. Logo, parece que tomar desjejuns completos conduz a uma saúde melhor.

Repare que este argumento não só explica com o a causa pode conduzir ao efeito, mas também cita a fonte e explica por que razão essa fonte é informada.

19. A conclusão sugere a causa mais provável?

A maioria das coisas que acontecem têm muitas causas possíveis. Logo, não basta encontrar apenas uma causa possível; é preciso mostrar que é a mais provável.

É possível que o "triângulo das Bermudas" seja realmente habitado por seres sobrenaturais que protegem o seu domínio dos intrusos humanos. É possível. Todavia, a explicação sobrenatural é muito pouco provável comparada com as outras explicações possíveis para o desaparecimento de navios e avi-

ões: tempestades tropicais, ventos e vagas imprevisíveis, etc. (Isto se há realmente algo de anormal no triângulo das Bermudas: lembre-se da regra 10.) Só se estas explicações comuns não conseguirem explicar os fatos devemos começar a considerar hipóteses alternativas.

Do mesmo modo, é com certeza possível que as pessoas adquiram maior abertura de espírito, ou que pelo menos se tornem tolerantes, apenas por estarem cansadas de argumentar. Talvez desejem que "cesse a longa disputa", como disse Matthew Arnold. É possível. Mas também sabemos que não há muitas pessoas que sejam assim. A maioria das pessoas que têm opiniões dogmáticas mantêm-nas; custa-lhes muito ver as outras pessoas perderem-se. Logo, parece mais provável pensarmos que as pessoas que se tornam tolerantes se tenham tornado abertas, permanecendo a leitura uma causa provável.

Como sabemos quais são as explicações mais prováveis? Uma regra de ouro é: preferir explicações compatíveis com as nossas crenças mais bem fundadas. As ciências naturais estão bem fundadas, tal como a nossa compreensão corrente acerca de como as pessoas são. Claro que, por vezes, a explicação mais provável pode mesmo assim estar errada, mas temos de começar pelas melhores hipóteses.

Por vezes, são necessários mais dados antes de podermos aceitar com muita confiança qualquer explicação. É necessário procurarmos mais dados a favor de uma ou de outra explicação quando várias explicações "naturais" alternativas concordam todas com os dados disponíveis. As regras 20-23, apesar de não serem exaustivas, apresentam alguns dos tipos mais comuns de explicações alternativas.

20. Os fatos associados não estão necessariamente relacionados

Algumas correlações são apenas coincidências.

> Dez minutos depois de ter tomado os comprimidos para dormir do Dr. Amoníaco adormeci profundamente. Logo, os comprimidos para dormir do Dr. Amoníaco provocaram-me sono.

Aqui o acontecimento a explicar é o fato de ter adormecido. Porque ter adormecido está aparentemente correlacionado com a ingestão dos comprimidos para dormir do Dr. Amoníaco, o argumento conclui que os comprimidos foram a causa de ter adormecido. No entanto, apesar de os comprimidos poderem ter-me provocado o sono, posso ter adormecido naturalmente. Talvez o fato de ter adormecido rapidamente nada tenha a ver com os comprimidos. Talvez estivesse muito cansado e tivesse tomado os comprimidos pouco antes de ter adormecido naturalmente.

Para estabelecermos que os comprimidos provocam o sono seria necessário fazermos uma experiência controlada com um grupo de pessoas que tomassem os comprimidos e um outro grupo de controle que os não tomasse. Se a maioria das pessoas que os tomassem adormecessem mais depressa do que as pessoas do grupo de controle, talvez os comprimidos do Dr. Amoníaco tivessem, afinal, algum valor medicinal.

Mas uma mera correlação aparente, por si só, não estabelece uma relação de causa e efeito. Durante anos houve uma correlação entre a subida e a descida da altura das saias das mulheres as subidas e descidas do índice Dow Jones, mas alguém achará que qualquer destes fatos causa o outro? O mundo está pura e simplesmente cheio de coincidências.

21. Fatos correlacionados podem ter uma causa comum

Alguns fatos correlacionados não são relações de causa e efeito, representando dois efeitos de uma outra causa. É muito possível, por exemplo, que ler muito e ter o espírito aberto sejam ambos causados por um terceiro fator: frequentar a universidade, por exemplo. Logo, ler muito pode mio conduzir por si só à abertura de espírito: pode ser que, em vez disso, frequentar a universidade conduza à abertura de espírito (talvez porque expõe as pessoas a muitos pontos de vista diferentes) e simultaneamente ajude a adquirir hábitos de leitura. Pode ser necessário consultar uma vez mais os seus amigos: descubra quais os que frequentaram a universidade!

> A televisão está a arruinar a moral. Os programas televisivos retratam a violência, a insensibilidade e a depravação e... olhe à sua volta!

A sugestão aqui é a de que a “imoralidade’ na televisão causa a “imoralidade” na vida real. Contudo, é pelo menos igualmente provável que a “imoralidade” televisiva e a “imoralidade” da vida real tenham ambas, pelo contrário, causas comuns mais básicas, corno o abandono de sistemas de valores tradicionais, a ausência de passatempos construtivos, etc. Ou ainda:

> Ao longo dos últimos vinte anos as crianças foram vendo cada vez mais televisão. Durante o mesmo período, as classificações nos exames de admissão às faculdades tornaram-se cada vez mais baixas. Ver televisão parece arruinar a nossa mente.

A sugestão é a de que ver televisão causa classificações mais baixas nos exames. Seria útil, para começar, que o argumento explicasse exatamente como a alegada causa — ver televisão — conduz a este efeito (regra 18). Em qualquer caso, outras explicações parecem pelo menos igualmente boas. Talvez outra coisa muito diferente seja a causa das classificações cada vez mais baixas nos exames — uma quebra na qualidade do ensino, por exemplo —, o que sugere que os dois fatos aparentemente correlacionados não estão efetivamente relacionados (regra 20). Por outro lado, é possível que ver televisão e obter notas baixas nos exames sejam ambos causados por uma outra causa comum. Talvez, por exemplo, a ausência de passatempos mais estimulantes seja uma vez mais o problema.

22. Qualquer um de dois fatos correlacionados pode causar o outro

Os meus pais dizem-me que, quando era miúdo, pensava que a causa dos incêndios eram os bombeiros. Afinal, em todos os incêndios que presenciava havia bombeiros. Era uma associação natural. Só mais tarde aprendi que são os incêndios que "causam" os bombeiros, e não o contrário.

Logo, a correlação não estabelece a direção da causalidade. Se *A* está correlacionado com *B*, *A* pode causar *B* — mas *B* também pode causar *A*. A mesma correlação que sugere que a televisão está a arruinar a moral, por exemplo, pode igualmente sugerir que é a moral que está a arruinar a televisão. Logo, em geral, precisa de ser procurado ainda um outro tipo de explicação alternativa.

Este problema afeta mesmo os mais avançados estudos de correlações. Os psicólogos podem conceber um teste para averiguarem o grau de abertura de espírito conjuntamente com um levantamento dos hábitos de leitura, submeter ao teste uma amostra representativa da população e verificar depois se uma proporção invulgarmente grande das pessoas com hábitos de leitura tem um espírito aberto. Suponha que há de fato uma correlação. Continua a não poder concluir-se que a leitura conduz à abertura de espírito. Pode ser a abertura de espírito, pelo contrário, a conduzir à leitura! Afinal, é à partida mais natural que as pessoas que têm um espírito aberto procurem ler livros e jornais. Este é um dos motivos pelos quais é importante explicar as conexões entre causa e efeito.

Se consegue estabelecer conexões plausíveis de *A* para, mas não de *B* para *A*, então é natural que *A* conduza a *B*, mas não o contrário. Todavia, se *B* pode conduzir a *A* tão plausivelmente como *A* conduz a *B*, então não pode dizer em que direção ocorre a relação causal — até talvez ocorra em ambas as direções.

23. As causas podem ser complexas

Por vezes argumentamos que as ruas com faixas de passagem para pedestres são mais perigosas do que as ruas que as não têm, porque as faixas parecem estar correlacionadas com um número maior, e não menor, de acidentes. A conclusão que muitas vezes sugerimos é a de que as próprias faixas causam acidentes, talvez porque criam nos pedestres uma "falsa sensação de segurança". No entanto, ao recordarmos a regra 22, deveríamos também considerar a possibilidade de a conexão causal ser no outro sentido. Talvez, de certa maneira, os acidentes causem as faixas para pedestres. Afinal, as faixas não são colocadas arbitrariamente: elas tendem a ser colocadas em locais onde ocorrem frequentemente acidentes. Mas as faixas para pedestres não resolvem necessariamente o problema. Locais perigosos podem ficar menos perigosos, mas não ficam subitamente seguros.

Além disso, quando uma faixa para pedestre é colocada, é natural que mais pessoas passem a usá-la. É por isso de esperar que o número de pessoas passíveis de se envolverem em acidentes aumente, em vez de diminuir, nesses locais, apesar de a taxa de acidentes decrescer.

Esta é claramente uma questão complexa. Um sentimento falso de segurança pode perfeitamente ter o seu papel, especialmente se a taxa de acidentes não decresceu tanto quanto poderíamos esperar. No entanto, é preciso também não esquecermos que as faixas para pedestres são habitualmente colocadas em locais onde os acidentes são susceptíveis de ocorrerem. Uma vez mais, é preciso não esquecermos que as causas não têm de ser "ou uma coisa ou outra": por vezes a resposta é "ambas".

Muitas conexões causais são complexas. Mais uma vez, talvez ler o faça ficar com o espírito mais aberto, mas é também certamente verdade, como se chama a atenção na regra 22, que a abertura de espírito leva, provavelmente, algumas pessoas a lerem mais. Talvez os dejejuns completos melhorem a saúde, mas talvez as pessoas saudáveis tenham precisamente. tendência para tomarem desjejuns completos. Não conclua mais do que pode. Raramente conseguimos selecionar a causa única. Os argumentos causais são importantes porque muitas vezes já é bom encontrarmos uma causa. Sabermos apenas que tomar dejejuns completos está correlacionado com uma melhor saúde, e que provavelmente conduz a uma melhor saúde, pode ser suficiente para começarmos a tomar pequenos-almoços mais completos.

A arte de argumentar

TRADUÇÃO E APÊNDICE DE
DESIDÉRIO MURCHO
INVESTIGADOR DA SOCIEDADE PORTUGUESA DE FILOSOFIA

REVISÃO CIENTÍFICA DE
JOÃO BRANQUINHO
FACULDADE DE LETRAS DA UNIVERSIDADE DE LISBOA

Título original inglês: A Rulebook for Arguments
© 2ª edição, by Anthony Weston
Tradução: Desidério Murcho
Revisão do texto: Maria do Rosário Pedreira
e José Soares de Almeida
Fotocomposição: Gradiva
Impressão e acabamento: gráfica Manuel Barbosa & Filhos, L.da
Direitos reservados a:
Gradiva — Publicações, L.da
Rua Almeida e Souza, 21, r/c, esq. — Telefs. 397 40 67/8
1350 Lisboa
1ª edição: Fevereiro de 1996
Depósito legal nº 96 829/96

6 Capítulo

ARGUMENTOS DEDUTIVOS

Todos os argumentos que até agora apreciamos têm um certo grau de incerteza, de uma maneira ou de outra. Exemplos novos podem sempre refutar um argumento com base em exemplos, e até uma fonte informada e imparcial pode estar errada. No entanto, os argumentos dedutivos bem construídos são argumentos em que a verdade das premissas garante a verdade das conclusões.

> Se não há fatores de sorte no xadrez, então o xadrez depende unicamente do talento dos jogadores.
>
> Não há fatores de sorte no xadrez.
>
> Logo, o xadrez depende unicamente do talento dos jogadores.

Se estas duas premissas são verdadeiras, então tem também de ser verdade que o xadrez depende unicamente do talento dos jogadores. Para discordar da conclusão, o leitor teria de discordar também de pelo menos uma das premissas.

Os argumentos dedutivos oferecem, pois, certezas — mas apenas se as respectivas premissas forem também certas. Uma vez que as premissas dos nossos argumentos. raramente são de fato assim, as conclusões dos argumentos dedutivos da vida real têm ainda assim de ser apreciadas com algumas (por vezes muitas!) reticências. No entanto, quando conseguimos encontrar premissas fidedignas, as formas dedutivas são muito úteis. Lembre-se da regra 3: *tente começar com premissas fidedignas*.

Mesmo quando as premissas são incertas, as formas dedutivas oferecem uma maneira efetiva de organizar um argumento, especialmente num ensaio argumentativo. Este capítulo apresenta seis formas dedutivas comuns com exemplos simples, cada uma com uma regra própria. Os capítulos VII-IX voltarão a tratar do seu uso nos ensaios argumentativos.

24. Modus ponens

Os argumentos dedutivos bem formados chamam-se argumentos válidos. Usando as letras p e q em representação de duas frases, a forma dedutiva mais simples é:

> Se [frase p], então [frase q].
>
> [Frase p].
>
> Logo, [frase q].

Ou, mais sucintamente:

> Se p, então q.
>
> p.
>
> *Logo, q*.

Esta forma chama-se *modus ponens* (*o modo de pôr*: ponha *p*, fique com *q*). Se *p* representar "não há fatores de sorte no xadrez" e *q* "o xadrez depende unicamente do talento dos jogadores", o nosso exemplo introdutório é um caso de *modus ponens*. Verifique-o.

Muitas vezes um argumento destes é tão óbvio que não precisa de ser formulado como um *modus ponens*.

> Uma vez que os otimistas tem mais hipóteses de terem sucesso do que os pessimistas, devias ser otimista.

Este argumento pode escrever-se assim:

> Se os otimistas tem mais probabilidade de terem sucesso do que os pessimistas, devias ser otimista.
>
> Os otimistas tem mais probabilidade de terem sucesso do que os pessimistas.
>
> Logo, devias ser otimista.

No entanto, o argumento é perfeitamente claro sem o pormos nesta forma. Outras vezes, no entanto; é útil escrevermos o *modus ponens*:

> Se existem milhões de planetas habitáveis na nossa galáxia, então parece provável que a vida se tenha desenvolvido em mais do que um planeta.
>
> Existem milhões de planetas habitáveis na nossa galáxia.
>
> Logo, parece provável que a vida tenha evoluído em mais do que um planeta.

Para desenvolvermos este argumento temos de defender e explicar ambas as premissas e estas requerem argumentos bastante diferentes (porquê?). E útil fórmula-los clara e separadamente desde o início.

25. Modus tollens

Uma segunda forma válida é o *modus tollens* (*o modo de tirar*: tire *q*, tire *p*):

> Se *p*, então *q*.
>
> Não-*q*.
>
> Logo, não-*p*.

Neste caso, "não-*q*" representa a negação de *q*, ou seja, a frase "não é verdade que *q*"; o mesmo acontece com "não-*p*".

Retomemos o argumento de Sherlock Holmes discutido na regra 1:

Estava um cão no estábulo e, apesar de alguém ter lá estado e ter para lá levado um cavalo, o cão não ladrou [...] E óbvio que o visitante era alguém que o cão conhecia bem [...] O argumento de Holmes é um *modus tollens*:

> Se o cão não conhecesse bem o visitante, teria ladrado.
>
> O cão não ladrou.
>
> Logo, o cão conhecia bem o visitante.

Para escrever este argumento em símbolos, use-se *c* para "o cão não conhecia bem o visitante" e l para "o cão ladrou".

> Se *c*, então *l*.
>
> Não-*l*.

Logo, não-*c*.

"Não-*l*" representa "o cão não ladrou" e "não-c" "não é verdade que o cão não conhecesse bem o visitante", ou seja, "o cão conhecia bem o visitante"[1].

O astrônomo Fred Hoyle usa um *modus tollens* interessante. Parafraseando um pouco:

> Se o universo fosse infinitamente velho, não haveria já hidrogênio, uma vez que o hidrogênio se transforma constantemente em hélio em todo o universo e esta transformação é um processo irreversível. Todavia, o universo é, de fato, composto quase inteiramente por hidrogênio. Logo, o universo teve de ter um início determinado.

Colocando o argumento de Hoyle em símbolos, usemos *i* para "o universo é infinitamente velho" e *h* para "não resta hidrogênio no universo".

Se *i*, então *h*.

Não-*h*.

Logo, não-*i*.

1. Poderíamos, alternativamente, ter definido *c* como "o cão conhecia bem o visitante», de maneira que, simbolicamente, o argumento seria:
Se não-*c*, então *l*.
Não-*l*.
Logo, *c*.
Em rigor, a conclusão seria então "não-não-*c*" — "não é verdade que não é verdade que o cão conhecesse bem o visitante" —, mas isto é equivalente a *c*, simplesmente.

"Não-*h*" representa "não é verdade que não resta hidrogênio no universo" (ou "o universo contém hidrogênio"); "não-*i* representa "não é verdade que o universo seja infinitamente velho". Hoyle reformula a conclusão:

> porque o universo não é infinitamente velho, teve de, haver um momento determinado em que começou.

26. Silogismo hipotético

Uma terceira forma válida é o "silogismo hipotético":

Se *p*, então *q*.

Se *q*, então *r*.

Logo, se *p*, então *r*.

Por exemplo:

> Se estudarmos outras culturas, verificaremos a enorme variedade de costumes humanos.
>
> Se verificamos a enorme variedade de costumes humanos, poremos em causa os nossos próprios costumes.
>
> Logo, se estudarmos outras culturas, poremos em causa os nossos próprios costumes.

Usando as letras em itálico para simbolizar as frases que compõem esta afirmação, temos:

Se *e*, então *a*.

Se a, então p.

Logo, se e, então p.

O silogismo hipotético é válido para qualquer número de premissas, desde que cada uma delas tenha a forma "se p, então q" e o q de uma premissa se torne o p da próxima. Na regra 5, por exemplo, consideramos um argumento com as duas premissas supra referidas, mas também com uma terceira:

Se pusermos em causa os nossos próprios costumes, nos tornaremos mais tolerantes.

Desta premissa e das duas anteriores podemos validamente concluir "se e, então t" pela regra do silogismo hipotético.

Note que este silogismo hipotético constitui um modelo eficaz para explicar as conexões entre causa e efeito (regra 18). A conclusão liga uma causa a um efeito, enquanto as premissas explicam os estádios existentes entre uma e outro.

27. Silogismo disjuntivo

Uma quarta forma válida é o "silogismo disjuntivo":

p ou q.

Não-p.

Logo, q.

Considere, por exemplo, o argumento de Bertrand Russell discutido na regra 2:

Ou temos esperança no progresso através do aperfeiçoamento da moral, ou temos esperança no progresso através do aperfeiçoamento da inteligência.

Não podemos ter esperança no progresso através do aperfeiçoamento da moral.

Logo, temos de ter esperança no progresso através do aperfeiçoamento da inteligência.

Usando mais uma vez as letras em itálico como símbolos, este argumento fica:

m ou i.

Não-m.

Logo, i.

Em português a palavra "ou" pode ter dois significados. Em seu significado "exclusivo", a palavra "ou" na frase "a ou b" quer dizer que ou a é verdadeira ou b é verdadeira, mas não ambas. No seu sentido "inclusivo", "a ou b" quer dizer que ou a ou b é verdadeira e, possivelmente, ambas são verdadeiras. Os silogismos disjuntivos são válidos independentemente do sentido dado a «ou». Mas no sentido exclusivo de "ou" podemos também argumentar:

p ou q.

p.

Logo, não-q.

Uma vez mais, esta forma só é válida com o significado exclusivo de "ou". Suponha, por exemplo, que alguém argumenta:

> Só o Pedro ou o João poderiam ter cometido tão terrível ação. O João cometeu-a; logo, o Pedro não a cometeu.

A inocência de Pedro depende do que quer dizer a palavra "ou" na primeira frase. Se a terrível ação fosse algo que só uma pessoa pudesse ter feito, então a palavra "ou" é exclusiva e o argumento é válido. No entanto, se a ação pudesse ter sido uma realização conjunta, então o "ou" é inclusivo, e a culpa do João não prova a inocência do Pedro.

28. Dilema

Uma quinta forma válida é o "dilema".

> *p* ou *q*.
>
> Se *p*, então *r*.
>
> Se *q*, então *s*.
>
> Logo, *r* ou *s*.

Eis um exemplo de Edmund Burke:

> Há um dilema posto quando qualquer oposição a uma iniquidade bem sucedida, pela natureza das coisas, enfrenta necessariamente. Se nada fazemos, somos considerados cúmplices na medida cm que concordamos em silêncio. Se resistimos, somos acusados de provocar novos excessos. A conduta de quem perde nunca parece correta [...]

Traduzamos o argumento em termos um pouco mais claros e mais consistentes, ao mesmo tempo que o colocamos sob a forma de dilema. Usemos r no lugar de "resiste e queixa-se de uma iniquidade", *c* no de "é considerada cúmplice" e *p* no de "é acusada de provocar novos excessos". Em símbolos, o argumento pode formular-se assim:

> *r* ou não-*r*.
>
> Se *r*, então *p*.
>
> Se não-*r*, então *c*.
>
> Logo, *p* ou *c*.

Repare que não precisamos de um símbolo separado para a frase "nada fa": traduzimo-la por «não-*r*». Repare também que as premissas foram de certo modo reordenadas e a primeira premissa foi tornada mais explícita para se coadunar à forma do dilema.

Burke conclui que "a conduta de quem perde nunca parece correta". De certa maneira, é apenas uma reformulação da conclusão que simbolizamos como "p ou c". Podíamos, no entanto, tornar esta conclusão mais explícita, formulando outro argumento em forma de dilema, começando com a conclusão do último:

> Ou é acusada de provoca: novos excessos ou é considerada cúmplice.

Se é acusada de provocar novos excessos, a sua conduta parece incorreta.

Se é considerada cúmplice, a sua conduta parece incorreta.

Logo, a sua conduta parece sempre incorreta.

Em símbolos:

Ou *p* ou *c*.

Se *p*, então *i*.

Se *c*, então *i*;

Logo, *i*.

Rigorosamente, a conclusão é «*i* ou *i*», mas não é realmente necessário dizê-lo duas vezes.

29. *Reductio ad absurdum*

Há uma estratégia dedutiva tradicional que merece uma referência especial, apesar de, rigorosamente falando, ser apenas uma versão do *modus tollens*, é a *reductio ad absurdum*, ou seja, a redução ao absurdo.

Para demonstrar: *p*.

Assuma-se: não-*p* (isto é, que *p* é falso).

Da assunção derive-se: *q*.

Demonstre-se: *q* é falso (contraditório, pateta, *absurdo*).

conclua-se: p.

Os argumentos por reductio, como são freqüentemente denominados, estabelecem, pois, as respectivas conclusões mostrando que a negação da conclusão conduz ao absurdo. Nada mais nos resta fazer, sugere o argumento, senão aceitarmos a conclusão.

Recorde, por exemplo, o argumento para a existência de um criador discutido na regra 12. As casas têm criadores, afirma o argumento, e o mundo é como uma casa — também ele ordenado e belo. Assim, sugere a analogia, também o mundo tem de ter um criador. Na regra 12 citamos David Hume para mostrarmos que o mundo não é semelhante a uma casa de forma relevante para que esta analogia resulte. Na parte V dos Diálogos Hume sugere também uma reductio ad absurdum da analogia. Parafraseando:

Suponhamos que o mundo tem um criador, tal como uma casa tem um criador. Acontece que, quando as casas, não são perfeitas, sabemos quem devemos culpar: os arquitetos e os pedreiros que as criaram. Mas o mundo não é também totalmente perfeito. Logo, parece seguir-se que o criador do mundo, Deus, também não é perfeito. Consideramos, porém, esta conclusão absurda. Contudo, a única maneira de evitarmos este absurdo é rejeitarmos a suposição que a ele conduz. Logo, o mundo não tem um criador.

Formulado na forma da reductio, temos:

Para demonstrar: O mundo não tem um criador.

Assuma-se: O mundo tem um criador, tal como uma casa tem um criador.

Da assunção segue-se: Deus é imperfeito (porque o mundo é imperfeito).

Mas: Deus não pode ser imperfeito.

Logo: O mundo não tem um criador. [2]

É claro que nem todas as pessoas achariam «absurda» a ideia de um deus imperfeito, mas Hume sabia que os cristãos com quem estava a argumentar não aceitariam tal ideia.

30. Argumentos dedutivos em vários passos

Muitas formas válidas são combinações das formas simples introduzidas nas regras 24-29. Vejamos, como exemplo, Sherlock Holmes fazendo uma dedução simples para satisfação do Dr. Watson, enquanto tece comentários acerca dos papéis relativos da observação e da dedução. Holmes observou casualmente que Watson fora na manhã a uma determinada estação de correios e enviou um telegrama enquanto lá esteve. "Correto!", responde Watson, espantado, "tem razão nos dois pontos! Mas confesso que não vejo corno chegou a isto?". Holmes explica:

2. Como exercício, traduza este argumento conto um modus tollens.

Não podia ser mais simples [...] A observação diz-me que tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos. Mesmo em frente da estação de correios de Wigmore Street, o pavimento foi levantado e alguma terra foi para lá atirada, estando de tal forma disposta que é difícil não a pisarmos quando entramos. A terra tem este tom avermelhado peculiar, que, tanto quanto sei, não podemos encontrar em mais parte alguma do bairro. Tudo isto é observação. O resto é dedução.

[Watson] Então como deduziu o telegrama?

[Holmes] Bom, é claro que sabia que não tinha escrito uma carta, uma vez que estive sentado à sua frente toda a manhã. Vejo, além disso, que tem selos e postais na sua secretária. Logo, por que razão iria à estação, de correios se não fosse para enviar um telegrama? Elimine todos os outros fatores e o que restar terá de ser a verdade.[3]

Exprimindo a dedução de Holmes com premissas mais explícitas, temos:

1. Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos.

2. Se Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos, então esteve na estação de correios de Wigmore Street nesta manhã (uma vez que é lá e só lá que existe ter-

3. A. Conan Doyle, *O Sinal dos Quatro*, capítulo I.

ra avermelhada daquele tipo, disposta de uma maneira que é difícil evitar pisá-la).

3. Se Watson foi esta manhã à estação de correios de Wigmore Street, então ou enviou uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama.

4. Se Watson tivesse ido à estação de correios para enviar uma carta, tê-la-ia escrito esta manhã.

5. Watson não escreveu qualquer carta esta manhã.

6. Se Watson tivesse ido à estação de correios para comprar selos ou postais, não teria uma gaveta da secretária cheia de selos e postais.

7. Watson tem uma gaveta da secretária cheia de selos e postais.

8. Logo, esta manhã Watson enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street.

Precisamos agora de dividir o argumento numa série de argumentos válidos segundo as formas simples apresentadas nos pontos 24-29. Podemos começar com um silogismo hipotético:

1. Se Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos, então esteve esta manhã na estação de correios de Wigmore Street.

2.Se Watson foi esta manhã à estação de correios de Wigmore Street, então ou enviou uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama.

3. Logo, se Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos, ou enviou uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street nesta manhã.

(Usarei A, B, etc., no lugar de conclusões de argumentos simples, que, por sua vez, poderão ser usadas como premissas para tirar outras conclusões.) Com A e 1 podemos usar agora o *modus ponens*:

A. Se Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos, então ou enviou uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street esta manhã

1. Watson tem um pouco de terra avermelhada nos sapatos.

Logo, Watson ou enviou uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street esta manhã.

Duas destas três possibilidades podem agora ser afastadas, ambas por *modus tollens*.

Se Watson tivesse ido à estação de correios para enviar uma carta, teria escrito a carta esta manhã.

Watson não escreveu qualquer carta esta manhã.

Logo, Watson não foi à estação de correios para enviar uma carta.

e:

Se Watson tivesse ido à estação de correios para comprar selos ou postais, não teria uma gaveta da secretária cheia de selos e postais.

Watson tem uma gaveta da secretária, cheia de selos e postais.

Logo, Watson não foi à estação de correios para comprar selos ou postais.

Finalmente, temos:

Ou Watson enviou esta manhã uma carta, ou comprou selos ou postais, ou enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street.

Watson não foi à estação de correios para enviar urna carta.

Watson não foi à estação de correios para comprar selos ou postais.

Logo, esta manhã Watson enviou um telegrama da estação de correios de Wigmore Street.

Esta última inferência é um silogismo disjuntivo expandido. “Elimine todos os outros fatores e o que restar terá de ser a verdade”.

7 Capítulo

A EXPLORAÇÃO DO TEMA DO ENSAIO ARGUMENTATIVO

Passemos das regras para escrever argumentos curtos às regras para escrever argumentos mais longos: de argumentos em parágrafos a argumentos em ensaios. Um ensaio argumentativo é muitas vezes uma elaboração de um argumento curto, ou de uma série de argumentos curtos ligados por um plano mais vasto. Contudo, o processo de pensar e *planejar* um ensaio argumentativo torna-o muito diferente de um argumento curto.

Os próximos três capítulos correspondem aos três estádios da escrita de um ensaio argumentativo. O presente capítulo é sobre a exploração do tema, o capítulo VIII estabelece os pontos principais do ensaio argumentativo e o capítulo IX é sobre a escrita do ensaio propriamente dita:

A introdução distinguiu dois usos principais para os argumentos: investigar os méritos de uma posição e defender uma posição depois de a investigação produzir os seus frutos. O primeiro passo é a investigação. Antes de poder escrever um ensaio argumentativo, o leitor tem de explorar o tema e pensar nas várias posições possíveis.

31. Explore os argumentos de todas as posições

Algumas pessoas propuseram recentemente a existência de um cartão de crédito educativo para o ensino básico e secundário. Neste sistema, o dinheiro dos impostos que atualmente vai para o sistema de ensino público seria dividido pelos pais das crianças sob a forma de um cartão de crédito, com o qual eles poderiam transferir para as escolas da sua preferência o respectivo montante, incluindo colégios privados e religiosos. O governo regularia as escolas que entrariam em livre concorrência para assegurar que todas satisfariam padrões mínimos de qualidade, mas as pessoas seriam livres para escolherem a escola que desejassem, desde que esta satisfizesse os ditos padrões.

Suponha que lhe é pedido um ensaio argumentativo sobre o tópico "o cartão de crédito educativo". Não comece por ir buscar ao computador para redigir o argumento para a opinião que primeiro lhe ocorrer. Não lhe é pedida a primeira opinião que lhe ocorre. É-lhe pedido que chegue a uma opinião bem informada que possa defender com argumentos sólidos e isso demora algum tempo.

Primeiro, descubra quais os argumentos que cada lado considera mais fortes para a respectiva posição. Leia artigos ou fale com pessoas que tenham diferentes pontos de vista.

O argumento mais forte pró-cartão é provavelmente a "liberdade de escolha". O cartão de crédito educativo, segundo os seus defensores, conduziria a uma maior variedade de escolas alternativas e não penalizaria os pais por escolherem uma em vez de outra (tal como o sistema atual faz, uma vez que toda a gente tem de pagar impostos para financiar as escolas públicas, mesmo que os filhos não as frequentem). O argumento principal contra o cartão parece ser o fato de as escolas públicas constituírem o espelho do mundo real: temos de aprender a conviver e a apreciar pessoas que não são como nós e com as quais poderíamos escolher não andar na escola se tivéssemos escolha. As escolas públicas, segundo os seus defensores, produzem cidadãos democráticos.

Ao analisar o tema, encontrará argumentos a favor e contra estas afirmações. Irá também começar a formular os seus próprios argumentos. Avalie esses argumentos usando as regras dos capítulos I-VI. Experimente diferentes formas argumentativas, construa argumentos tão bons quanto possível para cada lado e critique depois estes argumentos usando as regras deste livro.

Considere argumentos por analogia. Será que já antes foi tentada qualquer coisa como o cartão de crédito educativo? Talvez: as universidades concorrentes, apesar de não serem pagas pelo sistema do cartão de crédito educativo, parecem oferecer um conjunto de bons cursos, o que sugere que um sistema de escolas básicas e secundárias concorrentes poderia conduzir a resultados semelhantes [1]. Mas não se esqueça de verificar se este é um exemplo semelhante num aspecto relevante. Presentemente, por exemplo, muitas universidades são financiadas com dinheiro dos impostos. Será que um sistema sem instituições públicas assim financiadas ofereceria uma boa educação a tantas pessoas como o sistema atual? Promoveria tal sistema o contato entre pessoas diversificadas, como atualmente?

Talvez existam outras semelhanças relevantes entre as escolas sob o sistema do cartão de crédito e as atuais. escolas privadas e religiosas. Aqui são também necessários alguns argumentos com base em exemplos e/ou de autoridade. Que qualidade oferecem as escolas privadas e religiosas atuais, comparadas com o sistema público? Formam pessoas que são tão tolerantes como as outras? (Como é o histórico das escolas privadas na luta contra a segregação, por exemplo?)

Os argumentos dedutivos podem também ser úteis. Eis um silogismo hipotético:

> Se adotarmos o cartão de crédito educativo, as escolas competirão para terem alunos.
>
> Se as escolas competirem para terem alunos, usarão publicidade e diversas promoções para encorajarem os pais a "experimentarem sem compromisso".
>
> Se os pais forem encorajados a "experimentarem sem compromisso", mudarão constantemente os filhos de escola.
>
> Se os pais mudarem constantemente os filhos de escola, estes não poderão constituir laços de amizade duradouros nem sentir-se seguros no seu meio.
>
> Logo, se adotarmos o cartão de crédito educativa, muitas crianças não poderão constituir laços de amizade duradouros nem sentir-se seguras no seu meio.

Tal como a regra 26 indicou, os silogismos hipotéticos podem muitas vezes ser usados desta forma para explicarem as conexões entre causas e efeitos. Podem também ser usados para testarem a existência de conexões, e quais, nos casos em que o leitor não sabe ao certo se existe uma conexão.

1. Nos EUA as universidades privadas concorrem livremente com as universidades estatais. Algumas das melhores universidades do mundo são entidades privadas americanas. (N. do T.)

32. Avalie e defenda cada premissa do argumento

Quando podemos duvidar da verdade das premissas de um argumento, é necessário avaliarmos também os argumentos a favor ou contra as premissas.

Suponha que está a avaliar o silogismo hipotético que acabamos de esboçar. Sabe que é um argumento válido; a conclusão infere-se realmente das premissas. Mas precisa ainda de estar convencido de que as premissas são verdadeiras. Logo, para continuar a explorar o tema torna-se necessário outro passo: tem de tentar encontrar argumentos para, qualquer das premissas passíveis de dúvida.

Por exemplo, um argumento para a segunda premissa ("se as escolas competirem para arranjarem alunos, usarão publicidade e promoções para encorajarem os pais a 'experimentarem sem compromisso"") pode usar uma analogia:

> Quando os estabelecimentos competem entre si para arranjarem clientes, tentam inventar ofertas e serviços especiais para parecerem mais atraentes do que os concorrentes e fazem muita publicidade para conquistarem novos clientes e recuperarem os antigos. Mas os outros estabelecimentos respondem com as suas ofertas especiais e a sua publicidade. Os consumidores são, assim, arrastados constantemente de estabelecimento para estabelecimento: acreditam que fazem melhor negócio comprando em diversos sítios. O mesmo aconteceria com as escolas concorrentes. Cada uma publicitária e inventaria ofertas especiais e as outras responderiam. Os pais mudariam constantemente os filhos de escola, da mesma forma que agora os consumidores dos supermercados e dos armazéns mudam sistematicamente.

Nem todas as premissas precisam ser defendidas. A primeira premissa do silogismo hipotético ("se adotarmos o cartão de crédito educativo, as escolas competirão para terem alunos") é suficientemente óbvia para poder ser afirmada sem argumentos: a ideia do cartão de crédito educativo é exatamente essa.

A segunda premissa, no entanto, precisa de um argumento, tal como a quarta ("se os pais mudarem constantemente os filhos de escola, os filhos não poderão constituir laços de amizade duradouros nem sentir-se seguros no seu meio"). Por sua vez, poderá também ser preciso defender algumas das premissas desses mesmos argumentos. No argumento para a segunda premissa acima sugerido poderá oferecer exemplos para mostrar que os estabelecimentos fazem de fato ofertas especiais e muita publicidade em função da forte concorrência.

A regra é: qualquer afirmação passível de ser posta em causa precisa, pelo menos, de alguma defesa. O espaço limita, naturalmente, o que pode dizer. Dado um espaço ou um tempo limitados, argumente sobre tudo a favor das suas afirmações mais importantes e/ou mais controversas. Mesmo nesses casos, no entanto, refira pelo menos alguns dados comprovativos ou de autoridade para apoiar quaisquer afirmações discutíveis.

33. Reveja e repense os argumentos à medida que surgem

As regras 31 e 32 esboçam um processo. Contudo, o leitor poderá ser obrigado a experimentar várias conclusões diferentes — até mesmo conclusões opostas — antes de encontrar um ponto de vista que possa ser defendido com argumentos fortes. Mesmo após ter estabelecido a conclusão que deseja defender, pode levado experimentar várias formas de argumento antes de encontrar uma que funcione bem. E muito provável que os seus argumentos iniciais precisem ser aperfeiçoados. Muitas das regras dos capítulos IVI ilustram como os argumentos curtos podem ser melhorados e expandidos: juntando mais exemplos a um argumento com base em exemplos (regra 8), citando e explicando as qualificações de uma autoridade (regras 13 e 14), etc. Por vezes, não conseguirá encontrar exemplos suficientes e pode ter de alterar a sua abordagem (ou a sua opinião!). Outras vezes, pode acontecer que só ao procurar uma autoridade que apoie uma afirmação que deseje fazer descubra que muitas autoridades têm opinião oposta (terá assim provavelmente de mudar de opinião) ou que as pessoas mais informadas discordam ainda fortemente entre si (e nesse caso não pode de modo algum usar um argumento de autoridade: lembre-se da regra 16).

Isso tudo leva o seu tempo. (Não tenha pressa!) Esta é a fase em que a revisão é fácil e as experiências são baratas. Para alguns autores é a parte mais criativa e que dá mais satisfação. Use-a bem.

8 Capítulo

OS PRINCIPAIS PONTOS DO ENSAIO ARGUMENTATIVO

Suponha que chegou a uma conclusão que pensa poder defender adequadamente. Agora precisa organizar o seu ensaio para que cubra tudo o que precisa de ser coberto, de modo que possa apresentar o seu argumento da maneira mais eficaz. Arranje uma folha de papel de rascunho e um lápis: está prestes a começar o seu esboço.

34. Explique a questão

Comece por formular a questão à qual pretende dar resposta. Depois explique-a. Por que isso será importante? O que se depende da resposta? Se está a fazer uma proposta para ações ou políticas futuras, como o cartão de crédito educativo, comece por mostrar que existe um problema. Por que os outros compartilhariam das suas preocupações ou se interessariam por suas ideias de mudança? O que o levou a interessar-se?

Considere o público a qual se dirige. Se escreve para um jornal ou discursar em público, o seu auditório pode não estar consciente do problema, ou não estar consciente da extensão do problema; a sua função é torná-lo consciente. Voltar a formular o problema pode ser útil mesmo quando não se trate de uma novidade. Ajuda a situar a sua proposta — que problema procura resolver? — e pode ajudar aqueles que estão conscientes do problema, mas não pesaram a sua importância. (No entanto, se está escrevendo um ensaio acadêmico, não tente expor toda a história do tema que está a tratar. Descubra qual é a informação de fundo que o seu professor espera que consulte).

Para justificar o seu interesse por uma questão ou um tema específicos pode precisar apelar aos valores e padrões geralmente aceitos. Por vezes, estes padrões são simples e incontroversos. Se tem uma proposta acerca da segurança rodoviária, descobrirá provavelmente que os seus objetivos são óbvios e incontroversos. Ninguém gosta de acidentes rodoviários. Outros argumentos podem apelar a padrões compartilhados por um grupo específico, como códigos de ética profissional, ou padrões institucionais, tal como os de conduta dos estudantes defendidos por determinada escola. Esses padrões podem apelar à Constituição e as ideias políticas compartilhadas por todos, como a liberdade e a justiça; ou aos valores éticos que compartilhamos, tais como a santidade da vida e a importância da autonomia e do desenvolvimento individual; ou a valores sociais amplamente aceitos, como a beleza e a curiosidade intelectual.

35. Faça uma afirmação ou uma proposta precisa

Se está apresentando uma proposta, seja específico. "É preciso fazer alguma coisa" não é uma verdadeira proposta. No entanto, não é preciso que a proposta seja muito complexa. "Todos devem fazer o desjejum" é uma proposta específica, mas é também muito simples. DE outro lado, se quer argumentar que o Brasil deveria instituir um cartão de crédito educativo, é necessária alguma elaboração para explicar a ideia básica, como funcionariam os pagamentos, etc. Analogamente, se está afirmando uma ideia filosófica ou a defen-

der a sua interpretação de um texto ou de um fato, estabeleça primeiro simplesmente a sua afirmação ou interpretação ("Deus existe"; "a guerra civil americana foi causada antes de mais por conflitos econômicos", etc.); desenvolva mais tarde, à medida que se torne necessário.

O seu objetivo pode ser unicamente o de avaliar alguns dos argumentos a favor ou contra uma afirmação ou uma proposta; pode não querer fazer uma proposta própria, nem tampouco chegar a uma decisão específica. Por exemplo, pode ser que apenas queira avaliar uma determinada linha de argumentação de uma controvérsia. Se for esse o caso, torne imediatamente claro que é isso que se propõe fazer. Por vezes, a sua conclusão pode ser apenas a de que os argumentos a favor ou contra uma dada posição ou proposta são inconclusivos. Ótimo! Mas torne imediatamente clara essa conclusão. Comece por dizer: "Neste ensaio irei argumentar que os argumentos para *x* são inconclusivos." De outro modo, é o seu ensaio que parecerá inconclusivo!

36. Desenvolva completamente os seus argumentos

Depois de tornar clara para si a importância do tema que está a tratar e de ter decidido o que pretende exatamente fazer no seu ensaio, está pronto para desenvolver o seu argumento principal.

Planear é importante. O seu ensaio tem limites: não se proponha fazer mais do que pode ou é capaz. Um argumento bem desenvolvido é melhor do que três argumentos em esboço. Não use todos os argumentos que consiga imaginar para defender a sua posição: fazer isto é como preferir dez baldes rotos a um único bom. (Além disso, os diversos argumentos podem nem sempre ser compatíveis!) Concentre-se no seu melhor argumento ou nos seus dois melhores argumentos.

Se está a fazer uma proposta, precisa de mostrar que ela resolverá o problema que referiu no início. Por vezes, enunciar apenas a proposta é suficiente. Se o problema consiste no fato de a saúde das pessoas estar a deteriorar-se por não fazerem dejejuns completos, então esta é a solução óbvia. Contudo, se a sua proposta é a de que devemos adotar o cartão de crédito educativo, então é necessário argumentar cuidadosamente. Precisa de mostrar que o cartão de crédito educativo realmente encorajaria a liberdade de escolha, que passaria a existir uma ampla variedade de escolas à escolha e que estas seriam bastante melhores do que as atuais. Terá de argumentar em termos de causas e efeitos, com base em exemplos, etc., aos quais se apliquem as regras discutidas nos capítulos anteriores. Use os argumentos que começou a desenvolver no capitulo VII.

Se está a argumentar a favor de uma posição filosófica, este é o momento em que deve desenvolver os seus principais motivos. Se está a argumentar para defender uma interpretação de um texto, ou de um fato, este é o momento em que deve explicar os pormenores desse texto, ou desse fato, e expor, em pormenor, a sua interpretação. Se o seu ensaio consiste na avaliação de alguns dos argumentos acerca de uma controvér-

sia, explique esses argumentos e as razões que sustentam a sua avaliação. Uma vez mais, lembre-se das regras dos capítulos anteriores. Se aquilo que defende fundamenta-se em um argumento com base em exemplos, certifique-se de que tem exemplos suficientes, exemplos representativos, etc. Se usar uma forma dedutiva, certifique-se de que é válida e que todas as premissas discutíveis são defendidas.

37. Considere objeções possíveis

Antecipe perguntas céticas. A sua proposta é realmente exequível? Demorará demasiado tempo? Já foi experimentada? Há pessoas para a executarem? Se a sua proposta é difícil de executar, admita-o e argumente que, mesmo assim, vale a pena pô-la em prática.

A maior parte das propostas têm muitos efeitos, não apenas um. É preciso considerar quais as desvantagens eventuais da sua proposta. Antecipe as desvantagens que podem ser apontadas como objeções; formule-as e dê-lhes resposta. Argumente que as vantagens ultrapassam as desvantagens (e certifique-se de que ultrapassam mesmo depois de as considerar!). É verdade que o cartão de crédito educativo pode tornar as escolas menos estáveis, mas isso pode parecer um pequeno preço a pagar para fazer com que as escolas respondam melhor aos desejos dos pais e das comunidades. Pode também argumentar que algumas das eventuais desvantagens podem nunca se concretizar. Talvez as escolas não se tornem instáveis: afinal (use um argumento por analogia), o comércio não se torna instável por ter de responder às preferências flutuantes dos consumidores.

Antecipe objeções à sua posição ou interpretação. Se está a escrever um ensaio acadêmico, procure criticas de sua posição ou interpretação na bibliografia da disciplina. Depois de ter explorado cuidadosamente o tema, encontrará também objeções falando com pessoas que têm perspectivas diferentes, bem como nas suas leituras pessoais. Examine todas estas objeções, escolha as mais fortes e mais compartilhadas e tente dar-lhes resposta.

38. Considere alternativas

Esta é uma regra óbvia, embora seja constantemente esquecida. Se defende uma proposta, não basta mostrar que esta vai resolver o problema. É necessário também de mostrar que, dadas as circunstâncias, é melhor do que outras formas plausíveis de resolver o mesmo problema.

> Os computadores de apoio da Associação de Estudantes estão quase sempre ocupados, especialmente no final dos semestres. Logo, deveria haver mais computadores de apoio na AE.

Este argumento é fraco em vários pontos: "estar quase sempre ocupado" é vago, tal como a proposta.

Mas remediar a sua fraqueza não justifica ainda assim a conclusão. Pode haver outras maneiras mais razoáveis de resolver o congestionamento. Talvez o tempo de que cada pessoa dispõe para usar os computadores deva ser racionado, de ma-

neira que as pessoas os usem de forma mais responsável, em vez de deixarem tudo para o fim do semestre. Ou talvez a AE não deva permitir que os computadores sejam utilizados com determinados objetivos no fim dos semestres. Ou talvez não deva fazer-se absolutamente nada, deixando que os próprios usuearios encontrem os ajustamentos necessários. Se mesmo assim quer propor que a AE deveria ter mais computadores, tem de mostrar que a sua proposta é melhor do que qualquer destas alternativas.

Do mesmo modo, se está a interpretar um texto, ou um fato, é necessário considerar as interpretações alternativas. Por mais que explique completamente e de forma perspicaz por que razão determinada coisa aconteceu, outra explicação pode parecer mais plausível. É preciso mostrar que as outras explicações são menos plausíveis: lembre-se da regra 19. Até as posições filosóficas têm alternativas. O argumento a partir da criação (regra 12) mostra que Deus existe, ou apenas que existe um criador, que não tem necessariamente de ser tudo o que temos em mente quando falamos de "Deus"? Argumentar dá muito trabalho!

9 Capítulo

ESCREVER O ENSAIO ARGUMENTATIVO

Já explorou o seu tema e fez um esboço. Está finalmente pronto para escrever o ensaio propriamente dito. Lembre-se uma vez mais de que escrever a versão formal é apenas a última fase. Se acabou de pegar neste livro e o abriu neste capítulo, repare que há uma razão para este ser o último capítulo, e não o primeiro. Como disse o velho irlandês proverbial quando um turista lhe perguntou como chegar a Dublin: "Não parta daqui."

Lembre-se também de que as regras dos capítulos I-VI aplicam-se tanto à escrita de um ensaio como à escrita de argumentos curtos. Reveja as regras do capítulo I, em particular. Use uma linguagem precisa, específica e concreta; evite a linguagem tendenciosa; etc. O que se segue são algumas regras adicionais específicas para a redação de ensaios argumentativos.

39. Siga o seu esboço

No último capítulo desenvolveu um esboço em cinco partes do seu ensaio argumentativo. Siga o seu esboço quando começar a escrever. Não se desvie de um ponto para outro que só deverá aparecer mais tarde. Se, ao escrever o ensaio, verificar que as suas diversas partes não constituem um conjunto harmonioso, pare e reveja o esboço; depois siga o novo esboço.

40. A introdução deve ser breve

Alguns estudantes usam uma página inteira de um ensaio argumentativo de quatro páginas unicamente para introduzirem o argumento, muitas vezes de maneira bastante geral e irrelevante.

NÃO:

Os filósofos têm debatido durante séculos o problema da existência de Deus [...]

Isto é «palha». Não é novidade para o seu professor de Filosofia, e qualquer outra pessoa, mesmo que nada soubesse sobre o problema, poderia escrevê-lo. Seja direto.

SIM:

Neste ensaio defenderei que Deus existe.

ou:

Neste ensaio defendo que a introdução do cartão de crédito educativo para o ensino primário e secundário conduziria a uma sociedade mais intolerante e ao afastamento entre pessoas de diferentes classes.

41. Apresente os seus argumentos um por um

Como regra básica, trate de um ponto por parágrafo. Incluir vários pontos diferentes no mesmo parágrafo só confunde o leitor e faz com que pontos importantes lhe escapem.

Use o argumento principal para planejar os parágrafos. Suponha que pretende argumentar contra o, cartão de crédito educativo com base na ideia de que com esse sistema as crianças não constituirão laços de amizade duradouros nem se senti-

rão seguras no seu meio. Primeiro, torne claras as suas intenções (regra 35). Depois, pode usar o silogismo hipotético que já esboçamos:

> Se adotarmos o cartão de crédito educativo, as escolas competirão para terem alunos.
>
> Se as escolas competirem para terem alunos, usarão publicidade e diversas promoções para encorajarem os pais a "experimentarem sem compromisso".
>
> Se os pais forem encorajados a "experimentarem sem compromisso", mudarão constantemente os filhos de escola.
>
> Se os pais mudarem constantemente os filhos de escola, estes não poderão constituir laços de amizade duradouros nem sentir-se seguros no seu meio.
>
> Logo, se adotarmos o cartão de crédito educativo, muitas crianças não poderão constituir laços de amizade duradouros nem sentir-se seguras no seu meio.

Primeiro, apresente este argumento num parágrafo, começando com "o meu argumento principal será que [...]"; pode não querer incluir todos os passos, mas dê ao leitor uma ideia clara de aonde quer chegar. Então, para explicar e defender esse argumento, dedique um parágrafo a cada premissa. O primeiro parágrafo pode ser breve, uma vez que a primeira premissa não precisa de muita defesa; explique apenas que essa é a ideia do cartão de crédito educativo. O segundo parágrafo pode ser o argumento curto, sugerido na regra 32 para a segunda premissa.

Siga este padrão para todos os argumentos, não apenas para as deduções. Lembre-se deste argumento da regra 8:

> As mulheres só conquistaram o direito de voto depois de lutarem ativamente.
>
> As mulheres só conquistaram o direito de frequentarem o ensino superior depois de lutarem ativamente.
>
> As mulheres só estão a conquistar o direito à igualdade de oportunidades no emprego através da luta ativa.
>
> Logo, os direitos das mulheres só são conquistados através da luta ativa.

Uma vez mais, um bom ensaio explicará em primeiro lugar a importância do tema, depois tornará clara a conclusão, após o que dedicará um parágrafo (por vezes vários) a cada premissa. Um parágrafo deve defender a primeira premissa, explicando como conquistaram as mulheres o direito de voto, vários outros parágrafos devem defender a segunda premissa, mostrando através de exemplos a luta em que as mulheres tiveram de envolver-se para conquistarem o direito a frequentarem o ensino superior, etc.

Repare, em ambos destes argumentos, na importância de usar termos consistentes (regra 6). Mesmo os argumentos curtos considerados na regra 6 seriam difíceis de compreender sem enunciados consistentes, mas, quando premissas como estas se tornam as frases principais de diferentes parágrafos, é precisamente a sua formulação em paralelo que unifica o argumento.

42. Clarifique, clarifique, clarifique

Talvez o leitor saiba exatamente o que quer dizer; para si tudo é claro. Contudo, a maioria das vezes o que escrevemos está longe de ser claro para qualquer outra pessoa. Pontos que nos pareciam ter alguma relação podem parecer não ter qualquer relação a alguém que leia o nosso. ensaio. Logo, é essencial que o leitor explique as relações entre as suas ideias, mesmo que elas lhe pareçam perfeitamente claras. Como se inter-relacionam as suas premissas e como sustentam elas a sua conclusão?

> NÃO:
>
> Poder escolher entre muitas escolas é melhor do que ter só uma. Este é um valor americano tradicional. Por isso, devemos adotar o cartão de crédito educativo.

Qual é a conexão entre ter muitas escolas à escolha e "um valor americano tradicional"? À primeira vista, de fato, a afirmação do autor parece falsa: tradicionalmente, a América favoreceu a escola pública única. Explicado mais cuidadosamente, todavia, há aqui uma ideia importante.

> SIM:
>
> Poder escolher entre muitas escolas é melhor do que ter só uma. Os Americanos sempre deram valor à possibilidade de escolha: queremos poder escolher entre diferentes tipos de carros ou comidas, entre diferentes candidatos ao governo, entre diferentes igrejas. O cartão de crédito educativo limita-se a estender este princípio às escolas. Logo, devemos adotar o cartão de crédito educativo.

A clareza é tão importante para si como para os seus leitores. Pontos que lhe pareciam correlacionados podem não estar realmente correlacionados; ao tentar tornar claras as relações, irá descobrir que o que lhe parecia tão claro não é realmente nada claro. Tenho muitas vezes visto estudantes entregarem um ensaio que pensavam ser preciso e claro virem a descobrir, depois de corrigido, que mal conseguem compreender o que eles próprios estavam a pensar quando o escreveram! Uma boa forma de testar a clareza é pôr a sua primeira versão de lado durante um dia ou dois e então relê-la: o que parecia claro na segunda-feira à noite pode não fazer muito sentido na quinta-feira de manhã. Outro bom teste é dar a ler o seu ensaio a um amigo. Encoraje-o a ser crítico!

Pode também ter de explicar o uso que faz de certos termos cruciais. Pode ter de dar no seu ensaio um sentido mais preciso do que o habitual a termos comuns. Não faz mal, desde que explique a sua nova definição e que (claro) se lhe mantenha fiel.

43. Sustente as objeções com argumentos

É natural que deseje desenvolver os seus argumentos cuidadosa e completamente, mas também é preciso desenvolver cuidadosa e pormenorizadamente argumentos possíveis do lado contrário, se bem que não tão desenvolvidamente como os seus. Suponha, por exemplo, que está a defender o cartão de

crédito educativo. Quando der atenção às objeções (regra 37) e às alternativas (38), tenha em atenção o modo como as pessoas poderiam argumentar contra o seu sistema.

> NÃO:
>
> Poderia objetar-se que o sistema é injusto para os pobres ou para os deficientes. Mas eu penso que [...]

Por que razão pode objetar-se que o cartão de crédito educativo é injusto? A que argumento (em contraste com a simples opinião) está a responder?

> SIM:
>
> Pode objetar-se que o cartão de crédito educativo é injusto para os pobres e para os deficientes, Os alunos deficientes requerem geralmente mais apoio escolar do que os não deficientes, mas com o cartão de crédito educativo os pais receberiam apenas um crédito igual ao de todas as outras pessoas. Os pais não poderiam cobrir a diferença e a criança seria mal acompanhada.
>
> A objeção acerca das famílias pobres, tal como a compreendo, é esta: as famílias pobres só poderiam mandar os filhos para escolas baratas, que não cobrassem nada senão o crédito de base, enquanto os ricos poderiam pagar mais e melhores escolas. Logo, pode objetar-se afirmando que o cartão de crédito educativo representa "liberdade de escolha" apenas para os ricos.
>
> A minha resposta a estas objeções é como se segue [...]

As objeções são agora claras e já pode tentar dar-lhes resposta de forma efetiva. Pode, por exemplo, propor um crédito especial para alunos deficientes. Pode até nem ter pensado nesta possibilidade se não tivesse exposto os argumentos da objeção pormenorizadamente; e os seus leitores com certeza não teriam percebido a importância de um crédito especial, mesmo que o tivesse mencionado.

44. Não afirme mais do que mostrou

Termine o ensaio sem preconceitos.

> NÃO:
>
> Concluindo, todas as razões me parecem favorecer o cartão de crédito educativo e nenhuma das objeções é defensável. Obviamente, devemos adotar o cartão de crédito educativo tão depressa quanto possível.
>
> SIM:
>
> Argumentei neste ensaio que existe pelo menos uma boa razão para adotar o cartão de crédito educativo. Apesar de existirem algumas objeções sérias, parece possível modificar o sistema do cartão de crédito educativo para as evitar. Vale a pena tentar.

Talvez a segunda versão exagere na direção oposta, mas percebe-se o contraste. Raras vezes conseguirá responder adequadamente a todas as objeções e mesmo que o faça novos problemas poderão surgir amanhã. "Vale a pena tentar" é a melhor atitude.

10 Capítulo

FALÁCIAS

As falácias são erros, incorreções em argumentos. Muitas delas são tão tentadoras e, portanto, tão comuns que até têm nomes próprios. Isto pode faze-las parecer um tópico novo e separado, mas, na verdade, dizer que algo é uma falácia é apenas outra forma de dizer que uma das regras dos bons argumentos foi violada. A falácia da "causa falsa", por exemplo, é apenas uma conclusão discutível acerca de causas e efeitos, cuja explicação se encontra no capítulo V.

Assim, para o leitor compreender as falácias precisa compreender que regras foram violadas. Este capítulo começa por explicar duas falácias muito gerais, remetendo-as para uma série de regras deste livro. Fornece depois uma lista e uma explicação de um número de falácias específicas, incluindo os nomes latinos quando estes são frequentemente usados.

As duas grandes falácias

1. Um dos nossos erros mais comuns é tirarmos conclusões a partir de dados insuficientes. Se o primeiro lituano que encontrarmos for irascível, criamos a expectativa de que todos os lituanos serão irascíveis. Quando um navio desaparece no triângulo das Bermudas, os jornais sensacionalistas concluem que o triângulo das Bermudas está assombrado. Esta é a falácia da generalização a partir de informação incompleta.

É fácil ver este erro quando os outros o fazem, mas é mais difícil vê-lo quando somos nós a fazê-lo. Repare quantas das regras dos capítulos II-VI se dirigem contra este erro. A regra 8 exige mais do que um exemplo: não pode tirar uma conclusão sobre todo o corpo estudantil da sua faculdade baseando-se em si próprio e no seu colega. A regra 9 exige exemplos representativos: não pode tirar conclusões acerca do corpo estudantil de uma faculdade baseando-se nos estudantes que são seus amigos, mesmo que tenha muitos. A regra 10 exige informação de fundo: se tira uma conclusão acerca do corpo estudantil da sua faculdade baseando-se numa amostra de 30 pessoas, tem também de ter em consideração o tamanho do corpo estudantil (30?, 30000?). Os, argumentos de autoridade exigem que a autoridade não generalize excessivamente: aquela precisa ter a informação e as qualificações que justifiquem o juízo que cita no seu ensaio. A regra 19 sublinha que uma causa não é necessariamente a causa de um acontecimento. Não generalize excessivamente a partir do fato de ter encontrado uma causa: pode haver outras causas mais prováveis.

2. Outra falácia comum consiste em ignorar alternativas.

Os pontos 20-23 chamaram a atenção para o fato de que só porque os acontecimentos A e B estão correlacionados não se segue que A cause B. B pode causar A; qualquer outra coisa pode causar ambos, A e B; A pode causar B e B pode causar A; ou A e B podem nem sequer estar relacionados. Estas explicações alternativas podem até ser ignoradas se aceitar a primeira explicação que lhe ocorre. Não tenha pressa; em geral, há muitas mais explicações alternativas do que pensa. Considere, por exemplo, mais um argumento acerca de causas:

> Uma boa maneira de evitar o divórcio é fazer amor frequentemente, porque os números mostram que os casais que fazem amor frequentemente raramente se divorciam.

Fazer amor frequentemente está correlacionado com o casamento feliz e supomos por isso que é a causa (ou uma causa) do casamento feliz. Mas o casamento feliz pode também conduzir às relações sexuais frequentes. Ou qualquer outra coisa (amor e atração!) pode causar as relações sexuais frequentes e o casamento feliz. Ou qualquer dos fatos pode causar o outro. Ou pode ser que as relações sexuais e o casamento feliz nem sequer estejam relacionados!

Acontece também que muitas vezes ignoramos alternativas quando estamos a tentar tomar decisões. Duas ou três opções podem sobressair e só a essas damos atenção. No seu famoso ensaio "O existencialismo é um humanismo", o filósofo Jean-Paul Sartre conta que um aluno seu, durante a ocupação da França pelos nazistas na Segunda Guerra Mundial, teve de escolher entre fazer uma viagem arriscada à Inglaterra para lutar com a França Livre e permanecer com a mãe em Paris para tomar conta dela. Sartre pinta o quadro como se o jovem tivesse de arriscar tudo numa viagem à Inglaterra e, assim, abandonar totalmente a mãe ou então de dedicar-se completamente a ela e desistir de toda e qualquer esperança de combater os nazistas. Mas há certamente outras possibilidades. Ele poderia ficar com a mãe e mesmo assim trabalhar para a França Livre em Paris; ou poderia ficar com a mãe durante um ano e tentar garantir-lhe boas condições, tornando gradualmente possível a sua viagem à Inglaterra. E devemos acreditar que a mãe era completamente dependente e avidamente egoísta ou, pelo contrário, um pouco patriota e possivelmente também autossuficiente? E muito provável, pois, que existam outras opções.

Também em questões éticas há tendência para ignorarem alternativas. Dizemos que ou o feto é um ser humano, com todos os direitos que o leitor e eu temos, ou então é um bocado de tecido, sem qualquer significado moral. Dizemos que qualquer uso de produtos animais é errado, ou que todos os usos correntes são aceitáveis. E assim por diante. Uma vez mais, contudo, existem com certeza outras possibilidades. Tente aumentar o número de opções a considerar e não o diminuir!

Lista de falácias

Ad hominem (contra o homem) atacar pessoalmente uma putativa autoridade, e não as suas qualificações (v. regra 17).

Ad ignorantiam (apelo à ignorância): argumentar que uma afirmação é verdadeira só porque não se mostrou ser falsa. Um exemplo clássico é esta declaração do senador americano Joseph McCarthy quando lhe foram exigidas provas para sustentar a sua acusação de que uma certa pessoa era comunista:

> Não tenho muita informação sobre isso, exceto a declaração genérica da CIA de que nada existe nos seus ficheiros que refute os seus possíveis contatos comunistas.

Este é um exemplo extremo de «argumentar» a partir de informação incompleta: aqui não há pura e simplesmente informação.

Ad misericordiam (apelo à compaixão): apelar à compaixão como argumento para obter um tratamento especial.

> Sei que tive negativas em todos os testes, mas, se não passar de ano, terei de frequentar a escola de Verso. Tem de deixar-me passar!

Ad populum: apelar às emoções da multidão e também o apelo para que alguém «se deixe ir» com a multidão. Por exemplo: "Mas toda a gente o faz!" *Ad populum* é um bom exemplo de um mau argumento de autoridade: não se oferecem razões para mostrar que "toda a gente" é uma fonte informada e imparcial.

Afirmação do consequente: uma falácia dedutiva com a forma:

> Se *p*, então *q*.
>
> *q*.
>
> Logo, *p*.

Por exemplo:

> Se as estradas estão congestionada, o correio está atrasado.
>
> O correio está atrasado.
>
> Logo, as estradas estão congestionadas.

Ambas as premissas podem ser verdadeiras e a conclusão ser, ainda assim, falsa. Apesar de o correio se atrasar sempre que as estradas estão congestionadas, pode também atrasar-se por outros motivos. O argumento ignora explicações alternativas. Repare que esta falácia é parecida com o *modus ponens*; tenha cuidado!

Causa falsa: termo genérico para uma conclusão discutível acerca de causas e efeitos. Tente saber exatamente por que razão se afirma que a conclusão é discutível com a ajuda das regras 20-23.

Composição: assumir que o todo tem de ter as mesmas propriedades das partes. Por exemplo: "Uma vez que os. membros da equipe são excelentes atletas, então a equipe é excelente." Apesar de excelentes, os atletas podem funcionar mal em equipe. Opõe-se à divisão.

Definição persuasiva: definir um termo de uma forma que parece correta, mas que é, de fato, sutilmente tendenciosa. Por exemplo, Ambrose Bierce, em *The Devil's Dictionary*, define "fé" como "crença sem qualquer prova no que é dito por uma pessoa que não tem qualquer conhecimento acerca de coisas sem paralelo". As definições persuasivas podem também ser favoravelmente tendenciosas. Por exemplo, definir um "conservador" como "uma pessoa que tem uma opinião realista dos limites humanos".

Divisão: supor que as partes do todo têm de ter as propriedades do todo. Por exemplo: "Uma vez que esta equipr é excelente, seus membros são necessariamente excelentes atletas". Um grupo de atletas pode funcionar muito bem sem que qualquer deles seja individualmente um excelente atleta. Opõe-se à composição.

Equivocidade: usar uma única palavra em mais do que um sentido (v. regra 7).

Espantalho: caricaturar uma opinião oposta para que seja assim fácil de refutar (v. regra 5).

F*alácia da "pessoa que"*: v. regra 10.

Falso dilema: reduzir as opções possíveis a apenas duas, muitas vezes claramente opostas e injustas para a pessoa contra a qual o dilema é colocado. Por exemplo: "É pegar ou largar." Um exemplo mais subtil retirado de um ensaio de um estudante: "Uma vez que o universo não pode ter sido criado a partir do nada, teve de ser criado por uma força inteligente." Será que a criação por uma força inteligente é a única possibilidade? Argumentar com um falso dilema é por vezes uma forma de não ser honesto; além disso, como é óbvio, ignoram-se alternativas possíveis.

Irrelevância: introduzir um assunto irrelevante ou secundário, desviando assim a atenção do assunto principal. Em geral, para desviar a atenção usa-se um assunto acerca do qual as pessoas têm opiniões fortes para que assim não se note que a atenção está a ser desviada. Numa discussão acerca da segurança de um carro, por exemplo, a questão de saber que carros são importados é irrelevante.

Linguagem tendenciosa: v. regra 5.

Negação do antecedente: uma falácia dedutiva da forma:

> Se *p*, então *q*.
>
> Não-*p*.
>
> Logo, não-*q*.

Por exemplo:

> Se as estradas estão congestionadas, o correio está atrasado.
>
> As estradas não estão congestionadas.
>
> Logo, o correio não está atrasado.

Ambas as premissas podem ser verdadeiras e a conclusão ser, mesmo assim, falsa. O correio pode estar não estar atrasado por outras razões para além do não congestionamento. O argumento não considera explicações alternativas. Repare que esta falácia se parece com o *modus tollens*; tenha cuidado!

Non sequitur: tirar uma conclusão que "não se segue", ou seja, uma conclusão que não é uma inferência razoável a partir dos dados disponíveis. Termo muito geral para um mau argumento. Procure saber especificamente o que (se afirma que) está errado com o argumento.

Palavra ambígua: mudar o significado de uma palavra no meio de uma argumentação, de maneira que a sua conclusão possa manter-se, apesar de o seu sentido poder ter mudado radicalmente. Geralmente, é uma manobra realizada debaixo da pressão de um contraexemplo.

> A: Todo o estudo é penoso.
>
> B: Mas então porque estudar argumentos? Tu adoras isso!
>
> A: Bom, isso não é bem estudar.

Estudar é, aqui, a palavra ambígua. A resposta de A à objeção de B muda de fato o significado de *estudar* para e*studar penosamente*: assim, a primeira frase de A mantém-se verdadeira, mas apenas à custa de s ter tornado trivial ("todo o estudo penoso é um estudo penoso»") V. também a discussão de «egoísta» na regra 7.

Pergunta complexa: fazer uma pergunta, ou introduzir um assunto de tal modo que uma pessoa não possa concordar ou discordar sem se comprometer com outra posição que o autor da pergunta quer promover. Um exemplo simples: "Continuas a ser tão egoísta como eras?" Responder "sim" ou "não" força-o a aceitar que era egoísta. Um exemplo mais subtil: "Vai ouvir a sua consciência, em vez da sua carteira, e fazer um donativo?" Qualquer pessoa que diga "não", independentemente das suas verdadeiras razões para não fazer um donativo, parece ignóbil; qualquer pessoa que diga "sim", independentemente das suas verdadeiras razões para fazer um donativo, parece nobre. Se quer um donativo, peça-o simplesmente.

Petição de princípio (petitio principii): usar implicitamente a conclusão como premissa de uma proposição.

> Deus existe porque é a Bíblia que o afirma e eu sei que isso é verdade porque foi Deus, afinal, quem a escreveu!

Para escrever este argumento segundo a forma premissa-conclusão, teria de ser:

> A Bíblia é verdadeira porque Deus a escreveu.
>
> A Bíblia diz que Deus existe.
>
> Logo, Deus existe.

Para defender a afirmação de que a Bíblia é verdadeira, afirma-se que Deus a escreveu. Mas, como é óbvio, se Deus escreveu a Bíblia, Deus existe. Logo, o argumento assume precisamente o que está a tentar provar.

Poço envenenado: usar uma linguagem tendenciosa para denegrir um argumento ainda antes de este chegar a ser apresentado.

> Não acredito que te tenhas reunido a esses poucos casmurros que ainda não ultrapassaram a superstição de que [...]

Mais subtil:

> Ninguém que seja sensato pensa que [...]

*Post ergo, ergo propter ho*c (literalmente: depois disto, logo por causa disto): assumir uma relação causal demasiado depressa com base na mera sucessão temporal. É uma vez mais um termo muito geral para aquilo que o capitulo V tenta precisar. Tente saber especificamente por que razão o argumento assume incorretamente uma relação causal com a ajuda do capítulo V.

Provincianismo: tomar um fato local por um fato universal. Já ouvi argumentar seriamente, por exemplo, que comer três refeições por dia é um comportamento humano universal.

Supressão de dados: apresentar unicamente a parte dos dados que sustenta a afirmação, ignorando as partes que a contradizem, como, por exemplo, extrair apenas a expressão "tem de

ir ao cinema ver o Flames and Glory" de uma critica cinematográfica que na verdade dizia "se tem de ir ao cinema ver o Flames and Glory, leve um livro". Não ria: isto acontece.

A DEFINIÇÃO

O uso de definições

A maior parte dos nossos argumentos servem-se de palavras cujo significado compreende-se à partida. Estas palavras não precisam de ser definidas nos próprios argumentos. Por exemplo, no capítulo II argumentamos que "no passado às mulheres casavam muito jovens" sem termos definido "muito jovens" (nem "no passado", alias). Os exemplos usados no argumento explicam suficientemente bem o uso desres termos.

Alguns argumentos, contudo, requerem mais atenção ao significado das palavras. Neste caso, tomam-se necessárias algumas definições explícitas. Acontece, por vezes, que podemos simplesmente não conhecer o significado estabelecido de uma palavra ou não saber que o seu significado pode ser especializado. Se a conclusão do seu argumento for "os wejacks são herbívoros", precisa de definir os termos, a menos que se dirija a um ecologista algonquino [1]. Se encontrar este argumento em qualquer lado, a primeira coisa de que precisa é de um dicionário.

Outras vezes, pode não existir um significado bem assimilado ou preciso para uma palavra. Por exemplo, os defensores da eutanásia falam da "morte com dignidade". Contudo, muitas vezes não é claro como decidirmos se uma forma específica de morrer é ou não digna. Este é um verdadeiro problema médico e legal. Mas aqui o dicionário não ajuda em nada. A "dignidade" é definida unicamente com abstrações igualmente vagas. É-nos deixada a tarefa de tentarmos nós mesmos formular unia definição mais clara.

É necessária, ainda, outra forma de definição, quando procuramos a característica comum que une um conjunto de coisas às quais uma única palavra se aplica. *Aves*, por exemplo, inclui tudo desde colibris a avestruzes e condores. Podemos ter de perguntar: que característica identifica todas as aves e apenas elas? (Não diga "a capacidade de voar", porque as avestruzes e os pinguins não voam — e os morcegos e as abelhas voam.) E frequentemente difícil dizer que característica ou características devemos selecionar.

Definições de dicionário

Por vezes precisamos consultar o dicionário unicamente para compreendermos o que outras pessoas escrevem. Ao escrever os seus argumentos tente evitar fazer esta exigência. Explique todas as palavras especializadas ou difíceis que ocorrem no seu argumento, mesmo que esteja apenas usando essas palavras em seu significado corrente, tal como é oferecido pelo dicionário. É muito mais fácil prevenir uma incompreensão do que corrigi-la depois!

Certifique-se de que só usa a palavra no significado que a definiu. Lembre-se do diálogo oferecido para ilustrar a regra 7:

1. Wejack é o nome que os algonquinos, uma tribo indígena do Canadá, dão a um animal parecido com uma doninha que vive na parte leste da América do Norte. Os herbívoros são animais que comem maioritariamente, ou unicamente, plantas. Na verdade, os wejacks não são herbívoros.

> A: As pessoas são todas egoístas!
>
> B: Mas então e o João? Olha como ele é dedicado aos filhos!
>
> A: Ele só está a fazer o que realmente quer fazer e isso ainda é egoísmo!

O *Grande Dicionário da Língua Portuguesa* define *egoísta* como "aquele que trata só dos seus interesses". Presumivelmente, isto é o que A quer dizer com a primeira afirmação. Depois de desafiado por B, contudo, A esconde-se numa segunda definição, muito diferente da anterior: "fazer apenas o que realmente se quer". Na verdade, A deveria ter consultado o dicionário — e depois deveria ter-se mantido fiel à definição dada pelo dicionário. Em qualquer caso, B deveria fazê-lo! (V. também a falácia da *palavra ambígua*, capítulo X.)

Repare que as definições dadas pelo dicionário podem ajudar-nos a evitar a linguagem tendenciosa (regra 5). O *Grande Dicionário da Língua Portuguesa* define *aborto* como "parto antes de se completar a gestação do feto". Esta é uma definição apropriadamente neutra. Não compete ao dicionário decidir se o aborto é moral ou imoral. Compare-a com esta outra definição, vulgarmente produzida por um dos lados do debate sobre o aborto:

> *Aborto* significa "assassinar bebês".

Esta definição é tendenciosa. Na verdade, os fetos não são bebês e o termo "assassínio" imputa injustamente intenções malévolas a pessoas bem-intencionadas (por mais erradas que o opositor possa achar que estão). Podemos argumentar que pôr fim à vida de um feto é comparável a pôr fim à vida de um bebê, mas mostrar isso num argumento é muito diferente de o assumir simplesmente, por definição. Tal como qualquer argumento, são as suas razões, e não a sua linguagem, que têm de convencer. (V. também a falácia da *definição persuasiva*, capítulo X.)

Não esqueça, todavia, que as definições dos dicionários têm limites. Em primeiro lugar, o dicionário, está por vezes pura e simplesmente errado. O dicionário Webster define *dor de cabeça* como "uma dor na cabeça". Esta definição é excessivamente abrangente. Determinadas dores na cabeça não se chamam "dores de cabeça": nem todas as dores que podemos ter na cabeça são dores de cabeça.

Os dicionários são também por vezes demasiado vagos para poderem ser úteis. "Morte com dignidade", uma vez mais, não é definida no dicionário, e *dignidade* não é definida de forma suficientemente específica para nos ajudar nos casos difíceis. Nestes casos temos de perguntar o que deveríamos querer dizer com tal expressão. Precisamos de um dos tipos de definições discutidas nas secções seguintes.

Uma última limitação das definições dadas pelos dicionários, relacionada com as já expostas, é a tendência que têm para se basearem em sinônimos. Por exemplo, o *Grande Dicionário da Língua Portuguesa* define *feliz* como *ditoso* ou *afortunado*. As definições à custa de sinônimos são úteis se pura e simplesmente não soubermos qual é o uso corrente da palavra. Esse é o grande valor dos dicionários. Todavia, as definições através

de sinônimos raramente são úteis em argumentos, que requerem algo bastante mais preciso. Se estamos, por exemplo, a discutir a democraticidade de um determinado sistema político, nada ajudará definirmos *democracia* em termos de *liberdade*, digamos. *Liberdade* não é um termo mais claro ou mais específico do que o próprio termo *democracia*.

Definições de precisão

Existem diversos tipos de definições que têm por objetivo tornar uma palavra mais precisa; chamam-se, por isso, *definições de precisão*. Muitas definições de precisão começam onde o dicionário acaba: quando as palavras correntes estão definidas de forma demasiado vaga para poderem ser úteis aos nossos propósitos, ou quando introduzimos um novo termo e temos de especificar o que significa.

As definições de precisão têm de ter especial atenção à regra 4: *use uma linguagem precisa, específica e concreta*. Se tivéssemos de oferecer uma definição de precisão de *democracia*, por exemplo, teríamos de ser tão específicos quanto possível, sem, no entanto, tornarmos a definição excessivamente restritiva.

> A democracia é o sistema político no qual as decisões são em última análise tomadas pelo povo no seu conjunto.

Esta definição dá-nos um critério claro pelo qual podemos decidir se determinado sistema político é ou não democrático. Se quer argumentar que determinado sistema político é democrático, tem agora de mostrar que, de alguma forma, as decisões nesse sistema são em última análise tomadas pelo povo no seu conjunto.

Quando estamos a introduzir um termo novo, podemos estipular o seu sentido. Esta é uma forma especial de definição de precisão, chamada definição estipulativa. Uma vez mais, é crucial usarmos uma linguagem precisa, específica e concreta.

> *Ecojardinagem* significa aqui o uso de técnicas de jardinagem com um impacto inofensivo ou positivo no meio ambiente, tal como o controle natural das pragas e o uso de estrume para fertilização das terras.

Esta definição oferece uma ideia clara, que pode ser avaliada, criticada ou defendida.

Repare que não pode fazer com que um termo como *ecojardinagem* signifique o que deseje. A palavra *jardinagem* e o prefixo *eco-* têm já um determinado significado —apesar de ser talvez vago — que tem de ser respeitado. *Ecojardinagem* não poderia ser definido como “tocar Beethoven num sintetizador”. SÓ pode especificar qualquer definição que queira com uma palavra que previamente não tenha qualquer significado (como *heoytuv*).

Outra forma de definição de precisão é a operacional, em que um termo é definido por meio da especificação de certos testes ou procedimentos que determinam se a palavra se aplica ou não. Por exemplo, a Lei do Estado de Wisconsin exige que todas as reuniões em que se legisle sejam abertas ao público. Exatamente a que reuniões em que se legisle têm, pois,

acesso garantido os cidadãos de Wisconsin? Neste caso, é necessário ter um procedimento preciso para decidir, com um mínimo de ambiguidade e polemica, o que é uma "reunião" para os propósitos daquela Lei. A lei oferece uma definição operacional bastante elegante:

> Uma *reunião* define-se como se segue: qualquer assembleia com legisladores suficientes para impedirem a ação das medidas legislativas que sejam o assunto da reunião.

Repare que esta definição é excessivamente restritiva para poder definir o uso corrente da palavra *reunião*. Todavia, consegue realizar o propósito desta lei: prevenir que decisões cruciais possam ser tomadas à revelia dos cidadãos.

Definições essencialistas

As definições essencialistas selecionam a característica comum que une o conjunto de coisas às quais uma palavra se aplica. O que une as aves, afinal, é o fato de terem penas. Podemos, portanto, definir *aves* como "animais com penas".

Este tipo de definição tem de abranger todas e apenas as coisas que estão a ser definidas a partir de um conjunto mais vasto. As definições são demasiado abrangentes incluem-se mais do que as coisas específicas que o termo a definir abrange.

> O amor é uma emoção excitante positiva.

Esta é uma afirmação verdadeira, mas não uma boa definição, porque o amor não é a única "emoção excitante positiva".

As definições são demasiado restritivas se incluem menos do que as coisas específicas que o termo a definir abrange.

> O amor é o sentimento que une duas pessoas no casamento.

Esta frase também é verdadeira, mas não inclui todos os tipos de amor. As pessoas podem amar-se sem estarem casadas e também há muitos outros tipos de amor: o amor pelos filhos, pelos amigos, até mesmo por uma peça musical, uma velha casa ou o mar.

Uma definição pode ser demasiado abrangente e demasiado restritiva ao mesmo tempo — como uma mesa que é simultaneamente muito comprida para uma sala quando colocada numa posição e muito curta quando colocada noutra. Não podemos definir *ave* como "animal que voa", por exemplo, porque é simultaneamente demasiado abrangente (não são só as aves que voam) e demasiado restritiva (nem todas as aves voam).

Definir as aves como "animais com penas" exemplifica uma forma de definição tradicional chamada a definição pelo gênero próximo e pela diferença especifica. Este tipo de definições forma-se selecionando em primeiro lugar uma categoria relevante, mas muito abrangente, à qual as coisas que estão a ser definidas pertencem: neste caso, "animal". Os lógicos chamam a essa categoria o gênero próximo. Depois, restringimos cuidadosamente a nossa definição, adicionando o que os lógicos chamam a diferença específica: o que distingue as coisas que estão a ser definidas de tudo o resto que pertence ao gê-

nero próximo. No nosso caso, a diferença específica é "com penas".

Terminamos com uma nota de precaução filosófica. Mesmo uma definição pelo gênero próximo e pela diferença específica que abranja todas e apenas as coisas que desejamos definir pode ainda assim não captar o que é verdadeiramente essencial acerca dessas coisas. Há um exemplo clássico. Diz a lenda que os discípulos de Platão, esforçando-se por alcançarem a definição de "ser humano", chegaram finalmente a esta flor:

> Um ser humano é um bípede sem penas.

"Bípede" (ou seja, um animal com dois pés) é o gênero próximo proposto; "sem penas" é a diferença específica proposta. Lembre-se de que os Gregos ainda não tinham encontrado macacos, de maneira que os filósofos desejavam apenas distinguir os humanos das aves, os únicos bípedes conhecidos para além deles. "Sem penas" é o truque que consegue fazê-lo. Ou, pelo menos, conseguia, até que Diógenes depenou uma galinha e a atirou, por cima do muro, para dentro da Academia: "Olhai, outro bípede sem penas!"

A definição dos Acadêmicos pode ser ajustada de forma a excluir galinhas depenadas (como?). O verdadeiro desafio de Diógenes é outro, mais profundo. Não ter penas e andar com dois pés não parecem características essenciais dos seres humanos. Suponha que tínhamos de fato penas ou que perdêramos uma perna: não seríamos mesmo assim humanos?

Contudo, é difícil dizer o que é essencial. Aristóteles afirmou que é a nossa razão:

> Um ser humano é um animal racional.

Desde então o assunto é controverso. (Não poderiam, por exemplo, existir outros animais racionais?) Na verdade, é melhor encararmos as definições essencialistas, pelo menos de termos como "seres humanos", como questões eternamente em aberto, sempre e naturalmente "filosóficas". Podemos nunca vir a poder decidir de uma vez por todas onde está a verdade. Os problemas reais levantam-se quando temos de usar definições deste tipo para decidirmos se, por exemplo, uma pessoa em especial pode ainda considerar-se um "ser humano" (de maneira a podermos decidir, por exemplo, se podemos retirar-lhe o apoio médico). Tal como com o tema do aborto, devemos estar conscientes de que tais questões não se resolvem unicamente através de definições.

Apêndice 2

APÊNDICE À EDIÇÃO PORTUGUESA

Oferecem-se neste apêndice alguns instrumentos complementares para a redação e avaliação de argumentos. Os instrumentos aqui expostos são particularmente importantes para a redação e avaliação de ensaios argumentativos em filosofia, onde os dados da experiência não amenizam o risco de errar. Por este motivo, a ênfase é inteiramente colocada nos argumentos dedutivos. O objetivo é oferecer aos estudantes em geral e aos estudantes de filosofia em particular a possibilidade de exercerem as suas faculdades críticas, argumentando a favor do que pensam acerca dos mais diversos problemas, teses e argumentos, sobretudo filosóficos.

A estrutura deste apêndice é a seguinte: as três primeiras secções tratam da validade de argumentos e da avaliação de condicionais; as duas secções seguintes apresentam duas falácias comuns que devem ser detectadas e evitadas; introduz-se depois algum simbolismo lógico, assim como um certo número de regras de transformação, úteis na avaliação de determinados argumentos filosóficos; o apêndice termina com dois exemplos de argumentos filosóficos que o leitor já é agora capaz de avaliar, com os instrumentos oferecidos ao longo deste livro.

Validade e relevância

Um argumento dedutivo válido é qualquer argumento dedutivo que obedeça às regras da lógica, algumas das quais foram apresentadas no capítulo VI. A definição semântica de argumento dedutivo, válido é a seguinte: um argumento dedutivo é válido se e só se, nos casos em que as premissas são verdadeiras, a conclusão também é verdadeira. Por exemplo:

Se o conhecimento é possível, os cépticos estão enganados.

O conhecimento é possível.

Logo, os cépticos estão enganados.

Dada a verdade das duas premissas, a conclusão é forçosamente verdadeira. Claro que, se as premissas forem falsas, a conclusão tanto pode ser falsa como verdadeira. A validade dedutiva do argumento só nos garante a verdade da conclusão caso as premissas sejam verdadeiras. Por outras palavras, um argumento dedutivo válido garante que nunca podemos ter as premissas verdadeiras e a conclusão falsa.

Considere-se agora o seguinte argumento:

O mundo exterior existe.

O mundo exterior não existe.

Logo, Deus existe.

Pela definição dada, este argumento é válido, apesar de poder parecer o contrário. A indecisão nasce do fato de não ser possível atribuir a verdade simultaneamente às duas premissas, porque estas são inconsistentes. No entanto, já se torna claro o fato de este argumento ser válido se tecermos a seguinte consideração: precisamente pelo fato de as premissas nunca poderem ser ambas verdadeiras, segue-se que nunca podemos ter as premissas verdadeiras e a conclusão falsa. Logo, o

argumento é válido, pois é isso precisamente que caracteriza os argumentos válidos.

Considere-se este outro argumento:

> Deus existe.
>
> Logo, o mundo exterior existe ou o mundo exterior não existe.

À primeira vista pode parecer que este argumento não é válido. Contudo, se tomarmos mais atenção, verificamos que se trata, de fato, de um argumento válido. Mais uma vez: dada a verdade da premissa, pode a conclusão ser falsa? Bom, é fácil ver que a conclusão nunca pode ser falsa. Logo, também não é falsa dada a verdade da premissa. Logo, é um argumento válido.

O objetivo destes dois exemplos de argumentos válidos que aparentemente não o são é distinguir a validade de um argumento da sua relevância. Apesar de os dois argumentos acima mencionados serem válidos, eles não são relevantes. Porquê? Porque o primeiro é válido à custa da inconsistência das premissas e o segundo é válido à custa do fato de a conclusão ser sempre verdadeira. Temos, assim, de perceber que o que nos interessa num ensaio argumentativo, quer estejamos a escrevê-lo, quer a avaliar o de outra pessoa, não é a validade dos argumentos tout court, mas um caso especial de validade, a que podemos a relevância. Assim, para decidirmos se um argumento é relevante temos de usar a seguinte definição: um argumento dedutivo válido é relevante se e somente se (a) existe pelo menos um caso em que todas as premissas podem ser simultaneamente verdadeiras e (b) existe pelo menos um outro caso em que a conclusão pode ser falsa.

Perante um argumento dedutivo qualquer, o leitor deve usar a seguinte rotina para verificar a sua relevância:

1. Verificar se é um argumento válido pela definição semântica dada;
2. Verificar se todas as premissas podem ser simultaneamente verdadeiras;
3. Verificar se a conclusão pode ser falsa.

Um argumento só é relevante se passar os três testes. Se passar apenas um ou dois, não é relevante.

Condicionais

As condicionais são correntemente expressas na forma «se... então», mas a verdade é que existem muitas formas de exprimir condicionais. Esta secção oferece uma lista de algumas dessas formas.

O leitor deve recordar as regras 2, 4 e 6, assim como a regra 42: a clareza na exposição dos argumentos é fundamental. Algumas das formas de exprimir condicionais são de evitar, pois só servem para obscurecer o que de outra forma seria uma condicional facilmente compreensível — e também facilmente criticável. Esta secção é útil para avaliar argumentos cuja estrutura lógica está escondida (geralmente atrás de uma

hecatombe lexical que impede o leitor de pensar isto é, de avaliar criticamente o que o autor está a afirmar).

O primeiro fato: muitas vezes, o «então» é elidido, como em

Se Deus não existe, a ética não é possível.

que significa precisamente o mesmo que

Se Deus não existe, então a ética não é possível.

Outros fatos menos evidentes:

Se A, então B.

pode exprimir-se como:

1. A somente se B.
2. A só se B.
3. A implica B.
4. A só no caso de B.
5. A só na condição de B.
6. A é condição suficiente de B.
7. B é condição necessária de A.
8. B se A.
9. Só se B é que A.

Não devemos usar a lista acima para fazermos variar a forma como ao longo de um ensaio exprimimos condicionais. Lembre-se da regra 6, que se aplica também às partículas lógicas: se começou por dizer «se A, então B»., não afirme de seguida «C só se D», para tornar o texto variado; afirme antes «se C, então D». Um texto não é um espetáculo ‘de variedades e a elegância literária não vale nade. se for conseguida com o sacrifício da clareza, porque é uma forma luminosa para um conteúdo obscuro (é como um automóvel com uma excelente pintura, mas com o motor avariado).

O que costuma fazer mais confusão são as noções de condição necessária e condição suficiente. A lista acima permite-nos saber exatamente o que é uma condição suficiente (o antecedente de um condicional) e uma condição necessária (o conseqüente de um condicional). Os exemplos seguintes tornarão claras estas noções:

Estar inscrito em Filosofia é uma condição necessária para passar a Filosofia. Mas estar inscrito em Filosofia não é uma condição suficiente para passar a Filosofia.

Ter 10 valores é uma condição suficiente para passar a Filosofia. Mas ter 10 valores não é uma condição necessária para passar a Filosofia.

Argumentos e condicionais

Muitos argumentos são expostos sob a forma de uma condicional, como

Se não existir livre arbítrio, a responsabilidade moral não é possível.

Para avaliarmos a verdade de uma condicional usamos precisamente as mesmas regras que utilizamos para avaliarmos a validade de um argumento. A diferença consiste agora em tomarmos o antecedente da condicional em vez das premissas e o seu conseqüente em vez da conclusão. Assim, uma condicional pode funcionar como um argumento válido se e só se, nos casos em que o antecedente é verdadeiro, o conseqüente também é verdadeiro. Por outras palavras, uma condicional pode funcionar como um argumento válido se e só se é uma verdade lógica.

Note-se que uma condicional pode ter antecedentes ou consequentes complexos:

1. Se Deus e o mundo existem, então Deus existe.

2. Se Deus existe, então ou Deus ou o mundo existem.

Nos casos de condicionais com antecedentes ou conseqüentes complexos, aplicamos a mesma distinção que já introduzimos anteriormente: para que aceitemos uma condicional verdadeira como relevante é necessária uma situação em que o seu antecedente possa ser verdadeiro e outra em que o seu conseqüente possa ser falso. As duas condicionais anteriores são verdadeiras e relevantes, mas as duas seguintes não são relevantes, apesar de serem verdadeiras:

1. Se o mundo exterior existe e o mundo exterior não existe, Deus existe.

2. Se Deus existe, então o mundo exterior existe ou o mundo exterior não existe.

Falácia da inversão da condicional

Uma falácia comum, não exposta na lista do autor, é a seguinte:

Se não existir livre arbítrio, a responsabilidade moral não é possível.

Logo, se a responsabilidade moral não for possível, não existe livre arbítrio.

A forma lógica desta falácia é a seguinte:

Se A, então B.

Logo, se B, então A.

É fácil verificarmos que se trata de uma falácia com o exemplo seguinte, que tem a mesma forma lógica que o anterior:

Se nasceste em Lisboa, és português de naturalidade.

Logo; se és português de naturalidade, nasceste em Lisboa.

Repare-se no método informal aqui usado para tornar evidente que este argumento é falacioso: mantendo a sua forma lógica intacta, substituímos as frases de maneira a obtermos uma premissa verdadeira e uma conclusão falsa. O leitor com poucos conhecimentos de lógica pode sempre usar este método para testar a validade dos seus argumentos ou dos de outrem.

Se conseguir imaginar um caso em que todas as premissas são verdadeiras e a conclusão falsa, então o argumento é inválido. Mas, se não o conseguir, isso não implica que o argumento seja válido: pode sempre haver uma possibilidade em que o leitor não pensou. A única forma de sabermos inequivocamente que um argumento é válido é através de processos formais, sintáticos ou semânticos, que não cabe aqui explicar. No entanto, as regras 24-29 cobrem as formas de raciocínio simples mais comuns.

Falácia da causa única

Esta é talvez a falácia mais popular. Como é uma falácia do cálculo de predicados, Weston não a incluiu na sua lista. Mas é tão comum que o leitor deve estar alertado não só para não a cometer inadvertidamente nos seus argumentos, mas também para poder indeitica-la nos argumentos das outras pessoas.

> Todas as coisas têm uma causa.
>
> Logo, tem de haver algo que seja a causa de todas as coisas.

Este argumento é especialmente usado para defender a existência de Deus, que depois é identificado com a causa de todas as coisas. Contudo, a mesma forma lógica pode surgir inadvertidamente em vários argumentos.

Verifica-se que este argumento é inválido considerando os seguintes exemplos, que têm a mesma forma lógica que o anterior:

> Todas as pessoas têm uma mãe.
>
> Logo, tem de haver alguém que seja a mãe de todas as pessoas.
>
> Todos os números têm um sucessor.
>
> Logo, tem de haver um número que seja o sucessor de todos os números.

Nestes dois argumentos, as premissas são verdadeiras e as conclusões falsas. Logo, na sua forma geral

> Todos os x têm um y.
>
> Logo, tem de haver um y para todos os x.

A premissa pode ser verdadeira e a conclusão falsa. Logo, esta forma de argumento dedutivo não é válida.

Esta falácia é particularmente clara na lógica formal, sendo conhecida por falácia da inversão dos quantificadores.

Símbolos lógicos

Apresentamos em seguida alguns símbolos lógicos e algumas regras de transformação básicas, que poderão servir como uma introdução preliminar à lógica elementar. Por outro lado, ajudarão qualquer pessoa a exercer o seu poder crítico sobre argumentos informais onde ocorra algum simbolismo

deste tipo. Os argumentos dedutivos podem ser muito complexos, e também aqui o simbolismo ajuda, porque torna mais simples a sua avaliação.

As palavras-chave que ocorrem nos argumentos dedutivos, e das quais depende a sua validade, como «se... então», «e», «ou» e «não», são operadores lógicos e simbolizam-se assim:

1. Se A, então B: $A \rightarrow B$ (ou: $A \supset B$).
2. Não-A: $\neg A$ (ou: $\sim A$).
3. A ou B: $A \vee B$.
4. A e B: $A \wedge B$ (ou: $A \& B$).
5. A se e só se B (ou: A se e só se B): $A \rightleftarrows B$ (ou: $A \leftrightarrow B$).
6. Todos os objetos x têm o predicado P: $\forall x Px$.
7. Existe pelo menos um objeto x que tem o predicado P: $\forall x Px$.

As regras de transformação permitem-nos mudar as frases existentes para outras logicamente equivalentes. Conhecermos algumas torna-se importante para avaliarmos argumentos que não pertencem a qualquer das formas válidas apresentadas no capítulo VI, como:

Ou Deus existe, ou a vida não tem sentido.

Mas a vida tem sentido.

Logo, Deus existe.

Listam-se a seguir algumas regras para realizar estas transformações. Cada uma consiste num par de fórmulas, separadas por '≡'. Este símbolo significa que o que está à sua esquerda pode substituir-se pelo que está à sua direita, e vice-versa.

T 1. $A \equiv \neg\neg A$.

T 2. $A \rightarrow B \equiv \neg A \vee B$.

T 3. $A \rightarrow B \equiv \neg B \rightarrow \neg A$.

T 4. $\neg (A \rightarrow B) \equiv A \wedge \neg B$.

T 5. $A\ B \equiv (A \rightarrow B) \wedge (B \rightarrow A)$.

T 6. $A\ B\ (A \wedge B) \vee (\neg A \wedge \neg B)$

T 7. $\neg (A\ B) \equiv (A \wedge \neg B) \vee (\neg A \wedge B)$.

T 8. $A \vee B \equiv \neg A \rightarrow B$.

T 9. $A \vee B \equiv B \vee A$.

T 10. $\neg (A \vee B) \equiv \neg A \wedge \neg B$.

T 11. $\neg (A \wedge B) \equiv \neg A \vee \neg B$.

T 12. $A \wedge B \equiv B \wedge A$.

Retomando o exemplo dado acima, é agora fácil compreender que a forma do argumento original era

$B \wedge \neg A$.

A.

Logo, B.

Mas as regras T 9 e T 2 permitem substituir a primeira premissa por «A → B»:

A → B.

A.

Logo, B.

É agora claro que se trata de um caso simples de *modus ponens*:

Se a vida tem sentido, então Deus existe.

A vida tem sentido.

Logo, Deus existe.

Dois exemplos

A ambiguidade, ou equivocidade, já foi abordada na regra 7 e surge também na lista de falácias (falácia da palavra ambígua). Todavia, esta falácia adquire por vezes contornos de razoável complexidade, que justificam um tratamento mais pormenorizado.

No fundo, trata-se sempre de usarmos uma certa expressão ambígua ou equivoca, mudando depois a sua interpretação quando confrontados com argumentos desfavoráveis. Repare na seguinte ideia:

P. O filósofo, e consequentemente a filosofia, não é algo que exista independentemente de uma história, de uma cultura, de uma língua; é antes uma manifestação de um tempo, de um lugar, de uma mentalidade, de uma sociedade.

Esta ideia, aparentemente pacífica, é por vezes usada como premissa para a conclusão seguinte:

C. A filosofia esta de tal forma contextualizada historicamente que só no seu contexto histórico se legitima. O nosso trabalho consiste na descrição contextualizada do que os filósofos escreveram, e não na discussão das teses, argumentos e problemas que eles discutiram; não podemos concordar nem discordar, não podemos argumentar nem discutir com os filósofos, porque isso seria não compreender o caráter histórico da filosofia, seria descontextualizar a filosofia da sua história.

A ideia que serve de premissa a esta tese acerca do caráter histórico da filosofia é ambígua e pode consubstanciar-se em duas teses muito diferentes:

P1. As teses; os argumentos e os problemas da filosofia tem uma história e são influenciados por diversos fatores históricos, tal como os filósofos.

P2. A teses, os problemas e os argumentos da filosofia só são, respectivamente, verdadeiras, pertinentes e válidos no tempo em que foram proferidos, mas não depois disso.

O leitor percebe imediatamente que a tese P1 é verdadeira, mas trivial. E que a tese P2 é de tal maneira forte que são necessários argumentos poderosos para nos convencerem da sua verdade.

Acontece que a conclusão C só pode inferir-se da tese P2, que, por ser tão forte, precisa de ser cuidadosamente defendida; mas não da tese P2, que realmente não precisa de ser defendida, por ser trivial.

O que observamos por vezes é uma estratégia que consiste em defender C partindo da premissa 12. Confrontado com argumentos simples que contrariam P2, que é na realidade a única interpretação de P que sustenta C, o autor da tese historicista defende-se afirmando que tem P1 em mente, mas não P2. Mas acontece que P1 não implica C. Repare que a estratégia é exatamente a mesma daquela que foi discutida na regra 7 e na falácia da palavra ambígua — apenas um pouco mais complicada porque a ambiguidade não reside agora numa única palavra, mas em toda uma premissa.

Na realidade, tudo se torna ainda mais complicado porque em geral nunca se chega de fato a formular claramente a tese C, mas apenas 12. Ao invés, C está a todo o instante a ser sugerida e a ser suposta, e é na verdade a teoria que sustenta todo o. discurso. C é o pano de fundo sobre o qual se constrói uma complicada teia de frases complexas, mas nunca é claramente expressa, pois isso mostraria imediatamente que está a defender-se a interpretação P2, e não a P1. Desta forma, cria-se a ilusão suficiente para parecer que se defende P1, que é trivial, e que portanto não levanta objeções; mas retiram-se consequências de P2.

As coisas tornam-se ainda mais complicadas quando no plano teórico se defende a filosofia como uma atividade crítica e reflexiva, mas no plano prático se verifica que está subjacente a tese C, que identifica afinal a filosofia com a filologia, tornando o estudante de filosofia um antiquário do texto filosófico.

Com tudo o que já aprendeu com este livro, o leitor está agora em condições de começar a discutir e a avaliar, isto é, começar a pensar sobre os argumentos, teses e problemas filosóficos.

Tomemos um exemplo:

> Opróprio fato de o Universo existir, com tudo o que contém, é uma evidência segura de que os cépticos se colocam numa perspectiva a que poderíamos chamar errônea. Na verdade, o Saber é uma possibilidade em aberto se o Universo, ou o Todo, existe, assegurando assim a facticidade do próprio Ser e a eloquente negação do Nada. Por outro lado, abre-se um abismo dilacerante no seio mesmo desta questão, pois a própria intangibilidade teórica do Saber se apresenta em alternativa paralela à intangibilidade da perspectiva céptica, o que, convenhamos, não corresponde à própria existência do Todo, nem à negação do Nada.

Quero deixar como exercício ao leitor a discussão crítica deste argumento. Mas para isso impõe-se uma ajuda.

O primeiro passo para avaliar este argumento consiste em pôr a descoberto o que realmente está a ser afirmado. O resultado desse trabalho é o seguinte:

> Se o universo existe, o conhecimento é possível. Ou o conhecimento não é possível, ou os cépticos estão enganados. Mas o universo existe. Logo, os cépticos estão enganados.

Uma vez clarificado o raciocínio realizado, já podemos discutir a sua validade, para depois discutirmos a verdade das suas premissas e da sua conclusão. Repare que, mesmo que este argumento seja válido, a conclusão só tem de ser admitida como verdadeira se se admitirem como verdadeiras todas as premissas.

Repare na forma obscura como o argumento está originalmente expresso, escondendo o raciocínio realizado, através de uma espécie de espetáculo de variedades lexical. O resultado desta forma de expressão é a inibição das faculdades críticas do raciocínio e a conseqüente falência da possibilidade de verdadeira discussão. Se não quer que as suas idéias sejam discutidas, não as exprima; se as exprimir, faça-o da forma mais clara possível. O objetivo a que deve dirigir-se é a verdade, e não a ilusão de que a alcançou só porque se exprimiu de forma tão obscura que ninguém foi capaz de reagir criticamente ao que afirmou.

Por outro lado, quando se lhe deparar um argumento deste gênero, não se deixe amedrontar, nem o recuse liminarmente como ininteligível. Faça um genuíno esforço de compreensão. Procure pôr a descoberto o raciocínio subjacente; avalie a sua validade; e discuta depois as suas premissas e a sua conclusão o melhor que puder. No final verificará que ganhou duas coisas: treinou a sua capacidade crítica e, mesmo que não tenha descoberto uma tese, um problema ou um argumento interessantes, descobriu pelo caminho alguns erros, algumas trivialidades ou alguns disparates contra os quais ficou entretanto alertado. Na procura da verdade, a descoberta do erro é um passo muito importante. (É também por isso que deve escrever os seus argumentos o mais claramente possível: para que os leitores possam ajudá-lo á descobrir os erros que não foi capaz de descobrir sozinho.)

DESIDÉRIO MURCHO [1]

1. Agradeço as críticas e sugestões dos professores João Sàágua e Jogo Branquinho, que me ajudaram a evitar muitos erros e imprecisões.